

1. vydanie

Anetta Čaplánová a kolektív

Ekonómia

Wolters Kluwer

Scanned with CamScanner

OBSAH

ZOZNAM OBRÁZKOV 11
ZOZNAM TABULIEK 15
ZOZNAM SKRATIEK 17
PREDSLOV 21

Prvá kapitola
PREDMET, VÝVOJ A METODOLÓGIA EKONOMICKEJ VEDY. EKONOMICKÝ SPÔSOB UVAŽOVANIA 23

1.1 PREDMET EKONÓMIE 23
1.2 ČLENENIE EKONÓMIE 26
1.3 VÝVOJ EKONOMICKÉHO POZNANIA 29
1.4 METODOLÓGIA EKONÓMIE 35
1.5 METODOLOGICKÉ ÚSKALIA V EKONOMICKOM SKÚMANÍ 38
1.6 EKONOMICKÝ SPÔSOB UVAŽOVANIA 40

Druhá kapitola
ZÁKLADNÉ VÝCHODISKÁ A PREDPOKLADY FUNGOVANIA EKONOMIKY. EKONOMICKÉ ZÁKONY 45

2.1 POTREBY A ZDROJE 45
2.2 ZÁKON VZÁCNOSTI A HRANICA PRODUKČNÝCH MOŽNOSTÍ 47
2.2.1 Hranica produkčných možností 49
2.3 ZÁKLADNÉ EKONOMICKÉ ZÁKONY 53
2.4 ZÁKLADNÉ PROBLÉMY ORGANIZÁCIE EKONOMIKY A SPÔSOBY ICH RIEŠENIA V RÔZNYCH EKONOMICKÝCH SYSTÉMOCH 55

Tretia kapitola
TRH A TRHOVÝ MECHANIZMUS 60

3.1 TRH A ÚLOHY TRHU 60
3.2 FORMY A TYPY TRHOV 63
3.3 TRHOVÝ MECHANIZMUS A SUBJEKTY TRHU 64
3.4 TRHOVÁ KONKURENCIA 66
3.5 ZLYHANIA TRHOVÉHO MECHANIZMU 67
3.6 ZÁSAHY ŠTÁTU DO TRHOVÉHO MECHANIZMU 71
3.7 ZLYHANIA ŠTÁTU A VLÁDY 73

Štvrtá kapitola
DOPYT, PONUKA A ROVNOVÁŽNA CENA 78

4.1 DOPYT A KRIVKA DOPYTU 79
4.1.1 Faktory ovplyvňujúce krivku dopytu 82
4.1.2 Posun krivky dopytu 85
4.2 PONUKA A KRIVKA PONUKY 87
4.2.1 Faktory ovplyvňujúce krivku ponuky 89
4.2.2 Posun krivky ponuky 92

Scanned with CamScanner

4.3 ROVNOVÁHA NA TRHU ... 92
4.4 VOĽNÝ TRH A CENOVÁ REGULÁCIA ... 96

Piata kapitola
ELASTICITA DOPYTU A PONUKY ... 101

5.1 CENOVÁ ELASTICITA DOPYTU ... 101
5.1.1 Výpočet cenovej elasticity dopytu ... 103
5.1.2 Činitele ovplyvňujúce cenovú elasticitu dopytu ... 105
5.1.3 Nepriama (krížová) elasticita dopytu ... 106
5.1.4 Cenová elasticita dopytu a celkový príjem ... 106
5.1.5 Význam cenovej elasticity dopytu ... 109
5.2 CENOVÁ ELASTICITA PONUKY ... 111
5.2.1 Činitele ovplyvňujúce cenovú elasticitu ponuky ... 112
5.2.2 Priama a krížová elasticita ponuky ... 113
5.3 INÉ FORMY ELASTICITY ... 113
5.3.1 Dôchodková elasticita ... 113

ZÁKLADY MIKROEKONÓMIE ... 117

Šiesta kapitola
EKONOMICKÉ SPRÁVANIE SPOTREBITEĽA A VYTVÁRANIE DOPYTU ... 119

6.1 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ ANALÝZY SPRÁVANIA SPOTREBITEĽA ... 119
6.2 KARDINALISTICKÁ VERZIA UŽITOČNOSTI A ROVNOVÁHA SPOTREBITEĽA 122
6.2.1 Prvá etapa – prípad jedného statku (služby) ... 122
6.2.2 Druhá etapa – prípad viacerých statkov ... 122
6.3 ORDINALISTICKÁ VERZIA UŽITOČNOSTI A ROVNOVÁHA SPOTREBITEĽA 125
6.3.1 Indiferenčné krivky ... 126
6.3.2 Rozpočtová priamka a rovnováha spotrebiteľa ... 128
6.3.3 Zmena rovnováhy spotrebiteľa ako dôsledok zmeny jeho dôchodku ... 129
6.3.4 Zmena rovnováhy spotrebiteľa ako dôsledok zmeny ceny statku ... 131
6.3.5 Substitučný a dôchodkový efekt ... 133
6.4 OBMEDZENIA NEOKLASICKEJ TEÓRIE SPRÁVANIA SA SPOTREBITEĽA ... 134

Siedma kapitola
NÁKLADY, PRÍJMY A ZISK FIRMY ... 137

7.1 UTOPENÉ NÁKLADY A ALTERNATÍVNE NÁKLADY ... 137
7.2 ZISK FIRMY ... 138
7.3 ČASOVÉ ROZLÍŠENIE NÁKLADOV FIRMY ... 140
7.3.1 Analýza nákladov firmy z krátkodobého hľadiska ... 140
7.3.2 Analýza nákladov firmy z dlhodobého hľadiska, optimálna veľkosť výrobnej kapacity, úspory z rozsahu ... 147
7.4 PRÍJMY FIRMY ... 151

Ôsma kapitola
SPRÁVANIE FIRMY V PODMIENKACH DOKONALEJ KONKURENCIE ... 156

8.1 CHARAKTERISTIKA DOKONALE KONKURENČNÉHO TRHU ... 156
8.2 KRÁTKODOBÁ ROVNOVÁHA FIRMY NA DOKONALE KONKURENČNOM TRHU ... 158

Scanned with CamScanner

8.3 ODVODENIE FUNKCIE INDIVIDUÁLNEJ PONUKY FIRMY 162
8.4 DLHODOBÁ ROVNOVÁHA FIRMY NA DOKONALE KONKURENČNOM TRHU 164
8.5 EFEKTÍVNOSŤ V DOKONALEJ KONKURENCII 166

Deviata kapitola
NEDOKONALÁ KONKURENCIA A MONOPOL 169

9.1 PRÍČINY VZNIKU NEDOKONALEJ KONKURENCIE 170
9.2 MONOPOL 174
9.2.1 Hraničný príjem monopolu 175
9.2.2 Maximalizácia zisku monopolu – určenie objemu produkcie a ceny 178
9.3 CENOVÁ DISKRIMINÁCIA 180
9.4 DÔSLEDKY SPRÁVANIA MONOPOLU 183

Desiata kapitola
OLIGOPOL A MONOPOLISTICKÁ KONKURENCIA 186

10.1 PODSTATA A SPRÁVANIE SA OLIGOPOLU 186
10.1.1 Rôzne typy oligopolu 187
10.1.2 Správanie sa oligopolu 188
10.1.3 Zalomená krivka dopytu oligopolistu 190
10.1.4 Teória hier a oligopol 192
10.2 MONOPOLISTICKÁ KONKURENCIA 196
10.2.1 Krátkodobá rovnováha firmy v monopolistickej konkurencií 199
10.2.2 Dlhodobá rovnováha firmy v monopolistickej konkurencii 200
10.2.3 Porovnanie monopolistickej konkurencie a dokonalej konkurencie 201

Jedenásta kapitola
VEREJNÁ POLITIKA V PODMIENKACH NEDOKONALEJ KONKURENCIE. PROTIMONOPOLNÉ REGULOVANIE 205

11.1 NEEFEKTÍVNOSŤ MONOPOLU AKO DÔVOD NA PROTIMONOPOLNÉ REGULOVANIE 205
11.2 VEREJNÁ POLITIKA VO VZŤAHU K MONOPOLOM 208
11.2.1 Protimonopolné zákonodarstvo 208
11.2.1.1 Ovplyvňovanie štruktúry odvetvia 208
11.2.1.2 Ovplyvňovanie správania firiem 209
11.2.2 Verejná regulácia monopolov 209
11.2.2.1 Regulácia ceny 210
11.2.2.2 Regulácia zisku 212
11.2.2.3 Regulácia výstupu 213
11.2.2.4 Náklady regulácie 213
11.2.3 Verejné vlastníctvo monopolov 215
11.2.4 Výberové konanie pre prirodzené monopoly 215
11.2.5 Nezasahovanie vo vzťahu k monopolom 216
11.3 VEREJNÁ POLITIKA VO VZŤAHU K OLIGOPOLOM 216

Dvanásta kapitola
ROVNOVÁHA FIRMY NA TRHU VÝROBNÝCH FAKTOROV 219

12.1 VÝROBNÉ FAKTORY A POSTAVENIE SUBJEKTOV NA TRHU VÝROBNÝCH FAKTOROV 219
12.2 DOPYT FIRMY PO VÝROBNÝCH FAKTOROCH – ODVODENÝ DOPYT 222

Scanned with CamScanner

12.3 ROZHODOVANIE FIRMY NA TRHU VÝROBNÝCH FAKTOROV 230
12.4 TECHNOLOGICKÁ A EKONOMICKÁ EFEKTÍVNOSŤ 237
12.5 CENY VÝROBNÝCH FAKTOROV 238

Trinásta kapitola
TRH PRÁCE, PÔDY A KAPITÁLU 241

13.1 Dopyt po výrobných faktoroch 241
13.1.1 Dopyt po práci 241
13.1.2 Dopyt po pôde a prírodných zdrojoch 243
13.1.3 Dopyt po kapitáli 243
13.2 Ponuka výrobných faktorov 244
13.2.1 Ponuka práce 244
13.2.2 Ponuka pôdy a prírodných zdrojov 246
13.2.3 Ponuka kapitálu 247
13.3 CENA PRÁCE, PÔDY A KAPITÁLU 248
13.3.1 Cena práce 248
13.3.2 Cena pôdy a prírodných zdrojov 249
13.3.3 Cena kapitálu 251
13.4 ROVNOVÁHA NA TRHU PRÁCE, PÔDY A KAPITÁLU 254
13.4.1 Faktory ovplyvňujúce rovnováhu na trhu práce 254
13.4.2 Rovnováha na trhu pôdy a prírodných zdrojov 259
13.4.3 Rovnováha na trhu kapitálu 259

Štrnásta kapitola
EXTERNALITY A VEREJNÉ STATKY 262

14.1 EXTERNALITY 262
14.1.1 Definícia externalít a ich efektívnostné vplyvy 262
14.1.2 Riešenie problému externalít 266
14.2 VEREJNÉ STATKY 270
14.2.1 Definícia verejných statkov 270
14.2.2 Dopyt po verejných statkoch 271
14.2.3 Členenie statkov z hľadiska rivality a vylúčiteľnosti zo spotreby 273
14.3 SPOLOČNÉ ZDROJE 274
14.4 VŠEOBECNE PROSPEŠNÉ (MERITNÉ) STATKY 275
14.5 ALTERNATÍVNE MECHANIZMY POSKYTOVANIA VEREJNÝCH STATKOV . 276

Pätnásta kapitola
ROZDEĽOVANIE DÔCHODKOV A MERANIE EKONOMICKEJ NEROVNOSTI ... 279

15.1 PODSTATA A FORMY DÔCHODKOV 279
15.2 BOHATSTVO A ŠŤASTIE 283
15.3 ROZDEĽOVANIE DÔCHODKOV A KVALITA ŽIVOTA 286
15.3.1 Príčiny nerovností v dôchodkoch 287
15.3.2 Vplyvy dôchodkovej nerovnosti 289
15.4 MERANIE DÔCHODKOVEJ NEROVNOSTI 291
15.5 CHUDOBA 295

Scanned with CamScanner

ZÁKLADY MAKROEKONÓMIE 301

Šestnásta kapitola
AGREGÁTNY DOPYT A AGREGÁTNA PONUKA. MODEL AD-AS AKO ZÁKLADNÝ MODELMAKROEKONOMICKEJ ROVNOVÁHY 303

16.1 ÚVOD DO MAKROEKONÓMIE 303
16.2 AGREGÁTNY DOPYT A KRIVKA AGREGÁTNEHO DOPYTU 305
16.3 AGREGÁTNA PONUKA A KRIVKA AGREGÁTNEJ PONUKY 308
16.3.1 Agregátna ponuka v dlhom období 309
16.3.2 Agregátna ponuka v krátkom období 310
16.4 MODEL AD-AS A MAKROEKONOMICKÁ ROVNOVÁHA 313
16.4.1 Makroekonomická rovnováha v dlhom období 313
16.4.2 Makroekonomická rovnováha v krátkom období 315
16.4.3 Efekty zmeny agregátneho dopytu a agregátnej ponuky v krátkom období na vytvorenie dlhodobej rovnováhy 317

Sedemnásta kapitola
MERANIE VÝKONNOSTI EKONOMIKY 322

17.1 HRUBÝ DOMÁCI PRODUKT A HRUBÝ NÁRODNÝ PRODUKT 322
17.2 FINÁLNE STATKY, HRUBÁ PRODUKCIA, MEDZIPRODUKT A PRIDANÁ HODNOTA 324
17.3 METÓDY VÝPOČTU HRUBÉHO DOMÁCEHO PRODUKTU 325
17.3.1 Produkčná (tovarová) metóda 325
17.3.2 Dôchodková (príjmová) metóda 326
17.3.3 Výdavková (spotrebná) metóda 327
17.4 HRUBÝ A ČISTÝ PRODUKT 329
17.5 NOMINÁLNY A REÁLNY PRODUKT 330
17.6 OSOBNÝ DÔCHODOK A DISPONIBILNÝ DÔCHODOK 331
17.7 ALTERNATÍVNE PRÍSTUPY K MERANIU VÝKONNOSTI EKONOMIKY A BLAHOBYTU A KVALITY ŽIVOTA 332

Osemnásta kapitola
SPOTREBA, ÚSPORY A INVESTÍCIE 337

18.1 SPOTREBA A ÚSPORY 337
18.2 SPOTREBNÁ FUNKCIA 339
18.2.1 Keynesova spotrebná funkcia a funkcia úspor 342
18.3 INVESTÍCIE 348
18.3.1 Teoretické základy investičného rozhodovania 350
18.4 INVESTIČNÝ MULTIPLIKÁTOR 352
18.5 AKCELERÁTOR 355
18.5.1 Autonómne a indukované investície 355
18.5.2 Mechanizmus akcelerátora 355
18.5.3 Ilustrácia mechanizmu akcelerátora 356

Devätnásta kapitola
CYKLICKÝ VÝVOJ EKONOMIKY – KRÁTKODOBÉ VÝKYVY TRHOVÉHO SYSTÉMU 359

19.1 HISTÓRIA EKONOMICKÝCH CYKLOV 360
19.2 FÁZY EKONOMICKÉHO CYKLU 362

Scanned with CamScanner

19.3 KLASIFIKÁCIA EKONOMICKÝCH CYKLOV Z ČASOVÉHO HĽADISKA 363
19.4 PRÍČINY A MECHANIZMUS EKONOMICKÝCH CYKLOV 365
19.4.1 Ekonomický cyklus vyvolaný šokmi na strane agregátneho dopytu 365
19.4.2 Ekonomický cyklus vyvolaný zmenami agregátnej ponuky 366
19.5 TEÓRIE EKONOMICKÉHO CYKLU 367
19.5.1 Endogénne teórie ekonomického cyklu 368
19.5.2 Exogénne teórie ekonomického cyklu 368
19.6 OKUNOV ZÁKON 370

Dvadsiata kapitola
EKONOMIKA V DLHOM OBDOBÍ – EKONOMICKÝ RAST 373

20.1 ROZDIELNE PRÍSTUPY K DEFINÍCII EKONOMICKÉHO RASTU 373
20.1.1 Dlhodobý rast z hľadiska teórie 373
20.1.2 Potenciálny produkt a medzera produktu 374
20.1.3 Ekonomický rast v praxi 374
20.2 VÝZNAM EKONOMICKÉHO RASTU 377
20.3 TYPY A ZDROJE EKONOMICKÉHO RASTU 379
20.3.1 Typy ekonomického rastu 379
20.3.2 Zdroje ekonomického rastu 380
20.3.3 Produktivita práce a jej determinanty 381
20.4 TEÓRIE EKONOMICKÉHO RASTU 386

Dvadsiata prvá kapitola
PENIAZE A TRH PEŇAZÍ 391

21.1 FUNKCIE PEŇAZÍ 391
21.2 VÝVOJ FORIEM PEŇAZÍ 393
21.3 PEŇAŽNÉ AGREGÁTY 395
21.4 DOPYT A PONUKA PEŇAZÍ 396
21.5 PEŇAŽNÝ TRH A FORMOVANIE ROVNOVÁHY NA PEŇAŽNOM TRHU 405

Dvadsiata druhá kapitola
INFLÁCIA 408

22.1 TEORETICKÉ VYMEDZENIE ZÁKLADNÝCH POJMOV 408
22.2 MERANIE INFLÁCIE POMOCOU CENOVÝCH INDEXOV 410
22.3 ČLENENIE INFLÁCIE 419
22.4 EKONOMICKÉ NÁKLADY INFLÁCIE, JEJ DÔSLEDKY A RIEŠENIE PROBLÉMU INFLÁCIE 425
22.4.1 Ekonomické náklady inflácie 425
22.4.2 Dôsledky inflácie 427
22.4.3 Spôsoby riešenia problému inflácie 428

Dvadsiata tretia kapitola
NEZAMESTNANOSŤ, SÚČASNÉ PRÍSTUPY K NEZAMESTNANOSTI 431

23.1 VYMEDZENIE ZAMESTNANOSTI A NEZAMESTNANOSTI 431
23.2 RÔZNE FORMY NEZAMESTNANOSTI 433
23.2.1 Frikčná, štruktúrna a cyklická nezamestnanosť 433
23.2.2 Dobrovoľná a nedobrovoľná nezamestnanosť 433
23.2.3 Náklady nezamestnanosti 436
23.2.4 Zamestnanosť a miera zamestnanosti 437

Scanned with CamScanner

23.3 PRIRODZENÁ MIERA NEZAMESTNANOSTI ... 438
23.4 VZÁJOMNÝ VZŤAH NEZAMESTNANOSTI A INFLÁCIE ... 441

Dvadsiata štvrtá kapitola
MAKROEKONOMICKÉ PRÍSTUPY K HOSPODÁRSKEJ POLITIKE ... 448

24.1 CIELE A NÁSTROJE HOSPODÁRSKEJ POLITIKY ... 449
24.1.1 Ciele hospodárskej politiky ... 450
24.1.2 Typy hospodárskej politiky ... 452
24.2 TEORETICKÉ ZÁKLADY MAKROEKONOMICKEJ HOSPODÁRSKEJ POLITIKY 453
24.2.1 Dopytovo orientovaná makroekonomická politika ... 454
24.2.2 Ponukovo orientovaná makroekonomická politika ... 456

Dvadsiata piata kapitola
FIŠKÁLNA POLITIKA ... 461

25.1 VEREJNÉ ROZPOČTY, ŠTÁTNY ROZPOČET, DEFICIT A DLH ... 461
25.2 NÁSTROJE FIŠKÁLNEJ POIITIKY ... 468
25.3 VPLYV FIŠKÁLNEJ POLITIKY NA STRANU AGREGÁTNEHO DOPYTU ... 470
25.4 VPLYV FIŠKÁLNEJ POLITIKY NA STRANU AGREGÁTNEJ PONUKY ... 471
25.4.1 Lafferova krivka ... 472
25.5 FIŠKÁLNE MULTIPLIKÁTORY ... 473

Dvadsiata šiesta kapitola
MONETÁRNA POLITIKA ... 477

26.1 BANKY A BANKOVÝ SYSTÉM ... 477
26.1.1 Centrálna banka v bankovom systéme ... 478
26.1.2 Komerčné banky v bankovom systéme ... 480
26.1.3 Bankový systém v Slovenskej republike a v Európskej únii ... 480
26.1.4 Bankový systém USA ... 483
26.2 CIELE MONETÁRNEJ POLITIKY ... 484
26.3 PEŇAŽNÝ TRANSMISNÝ MECHANIZMUS ... 487
26.4 TYPY MONETÁRNEJ POLITIKY ... 489
26.5 NÁSTROJE MONETÁRNEJ POLITIKY ... 493
26.5.1 Operácie na voľnom trhu ... 494
26.5.2 Diskontné nástroje centrálnej banky ... 495
26.5.3 Politika povinných minimálnych rezerv ... 495
26.5.4 Intervencie na devízových trhoch ... 496
26.6 NÁSTROJE MONETÁRNEJ POLITIKY V EUROSYSTÉME ... 496

Dvadsiata siedma kapitola
MEDZINÁRODNÝ OBCHOD A KAPITÁLOVÉ TOKY ... 500

27.1 ZÁKLADNÉ POJMY A IDENTITY V OTVORENEJ EKONOMIKE ... 500
27.2 KOMPARATÍVNA VÝHODA ... 502
27.2.1 Zdroje komparatívnych výhod ... 503
27.3 VPLYV MEDZINÁRODNÉHO OBCHODU NA EKONOMIKU ... 505
27.3.1 Importujúca krajina ... 506
27.3.2 Exportujúca krajina ... 508
27.4 PROTEKCIONISTICKÁ OBCHODNÁ POLITIKA ... 510
27.5 MEDZINÁRODNÉ TOKY KAPITÁLU ... 514
27.6 PLATOBNÁ BILANCIA ... 517

Scanned with CamScanner

Dvadsiata ôsma kapitola
VÝMENNÝ KURZ A MEDZINÁRODNÉ MENOVÉ VZŤAHY 521
28.1 VÝMENNÝ KURZ 521
28.2 DEVÍZOVÝ TRH 524
28.3 FAKTORY OVPLYVŇUJÚCE DOPYT A PONUKU NA DEVÍZOVOM TRHU ... 526
28.4 REÁLNY VÝMENNÝ KURZ 528
28.5 TEÓRIA PARITY KÚPNEJ SILY 528
28.6 ZÁKLADNÉ SYSTÉMY VÝMENNÝCH KURZOV 530
28.7 MEDZINÁRODNÉ MENOVÉ SYSTÉMY 536

Dvadsiata deviata kapitola
GLOBALIZÁCIA A MEDZINÁRODNÁ EKONOMICKÁ INTEGRÁCIA 541
29.1 GLOBALIZÁCIA A INTEGRAČNÉ PROCESY 541
29.2 VYMEDZENIE POJMU EKONOMICKÁ INTEGRÁCIA 544
29.3 FORMY EKONOMICKEJ INTEGRÁCIE 546
29.4 INTEGRÁCIA V EURÓPE 548
29.4.1 Stručná história Európskej únie 549
29.4.2 Európske združenie voľného obchodu 550
29.4.3 Rozširovanie Európskej únie 550
29.4.4 Inštitúcie Európskej únie 552
29.4.5 Vstup Slovenskej republiky do Európskej únie 554
29.5 VÝZNAMNÉ EKONOMICKÉ INTEGRAČNÉ ZOSKUPENIA A ORGANIZÁCIE . 555

TERMINOLOGICKÝ SLOVNÍK 559
LITERATÚRA 573
VECNÝ REGISTER 578

Scanned with CamScanner

ZOZNAM OBRÁZKOV

Obrázok 2.1	Hranica produkčných možností	50
Obrázok 2.2	Posun hranice produkčných možností	52
Obrázok 3.1	Jednoduchý model kolobehu medzi domácnosťami a firmami	65
Obrázok 3.2	Veľkosť verejného sektora (rok 2019, verejné výdavky ako % HDP)	71
Obrázok 4.1	Krivka dopytu po tovare	80
Obrázok 4.2	Dopyt v krátkom a dlhom období	81
Obrázok 4.3	Trhový dopyt ako súčet individuálnych dopytov	82
Obrázok 4.4	Dopyt po tovare X pri zvýšení ceny substitučného tovaru Y	86
Obrázok 4.5	Pohyb pozdĺž krivky a posun krivky dopytu	87
Obrázok 4.6	Krivka ponuky tovaru	88
Obrázok 4.7	Trhová ponuka ako súčet individuálnych ponúk	89
Obrázok 4.8	Posun krivky ponuky	92
Obrázok 4.9	Rovnováha na trhu	93
Obrázok 4.10	Nerovnovážne stavy na trhu	94
Obrázok 4.11	Nevyrábaný tovar	96
Obrázok 4.12	Cenový strop (maximálna cena)	97
Obrázok 4.13	Minimálna cena tovaru (cenová podlaha)	98
Obrázok 5.1	Jednotková elasticita dopytu, elastický dopyt a neelastický dopyt	102
Obrázok 5.2	Nulová a nekonečná elasticita dopytu	102
Obrázok 5.3	Elasticita v jednotlivých bodoch priamky	104
Obrázok 5.4	Elasticita dopytu a vývoj celkového príjmu	108
Obrázok 5.5	Vplyv rôznej reakcie domácností na zmenu ceny	109
Obrázok 5.6	Jednotková elasticita, elastická ponuka a neelastická ponuka	111
Obrázok 5.7	Nulová elasticita a nekonečná elasticita	112
Obrázok 6.1	Celková a hraničná užitočnosť	123
Obrázok 6.2	Indiferenčná krivka	126
Obrázok 6.3	Rozpočtová priamka	128
Obrázok 6.4	Rovnováha spotrebiteľa – ordinalistický prístup	129
Obrázok 6.5	Vplyv zmeny dôchodku spotrebiteľa na rovnováhu	130
Obrázok 6.6	Engelova krivka	131
Obrázok 6.7	Zmena ceny statku X	131
Obrázok 6.8	Odvodenie krivky dopytu	132
Obrázok 6.9	Substitučný a dôchodkový efekt	133
Obrázok 7.1	Celkové fixné náklady (TFC)	141
Obrázok 7.2	Celkové variabilné náklady (TVC)	142
Obrázok 7.3	Celkové náklady (TC)	142
Obrázok 7.4	Priemerné fixné náklady (AFC)	143
Obrázok 7.5	Priemerné variabilné náklady (AVC)	144
Obrázok 7.6	Priemerné celkové náklady (ATC)	145
Obrázok 7.7	Hraničné náklady (MC)	146
Obrázok 7.8	Vzťah medzi hraničnými nákladmi a priemernými celkovými nákladmi	146
Obrázok 7.9	Dlhodobá funkcia priemerných celkových nákladov (LATC), dlhodobé hraničné náklady (LMC)	148
Obrázok 7.10	Dlhodobé celkové náklady (LTC)	151
Obrázok 7.11	Celkový príjem firmy na dokonale konkurenčnom trhu	152
Obrázok 7.12	Celkový príjem firmy na nedokonale konkurenčnom trhu	152

Scanned with CamScanner

Obrázok 7.13 Priemerný a hraničný príjem firmy pôsobiacej na dokonale konkurenčnom trhu ... 153
Obrázok 7.14 Priemerný a hraničný príjem firmy v podmienkach nedokonalej konkurencie ... 153
Obrázok 8.1 Ekonomický zisk firmy na dokonale konkurenčnom trhu z krátkodobého hľadiska (porovnanie celkového príjmu a celkových nákladov) ... 159
Obrázok 8.2 Určenie rovnovážneho objemu produkcie firmy na dokonale konkurenčnom trhu ... 160
Obrázok 8.3 Rovnováha firmy na dokonale konkurenčnom trhu z krátkodobého hľadiska (využitie hraničného prístupu) – firma dosahujúca zisk ... 161
Obrázok 8.4 Rozhodovanie firmy o zastavení výroby v krátkom a dlhom období a funkcia individuálnej ponuky firmy ... 163
Obrázok 8.5 Vplyv vstupu ďalších firiem do odvetvia na trhovú rovnováhu ... 165
Obrázok 8.6 Rovnováha firmy na dokonale konkurenčnom trhu z dlhodobého hľadiska (využitie hraničného prístupu) ... 166
Obrázok 9.1 Krivka dopytu firmy v dokonalej a nedokonalej konkurencii ... 171
Obrázok 9.2 Krivka dopytu a hraničného príjmu monopolu ... 177
Obrázok 9.3 Monopol – maximalizácia zisku (prostredníctvom TC a TR) ... 179
Obrázok 9.4 Monopol – maximalizácia zisku (prostredníctvom MR a MC) ... 180
Obrázok 9.5 Neefektívnosť monopolu – strata mŕtvej váhy ... 184
Obrázok 10.1 Maximalizácia zisku v kolúznom oligopole ... 189
Obrázok 10.2 Krivka dopytu firmy znižujúcej cenu ... 191
Obrázok 10.3 Zalomená krivka dopytu a medzera hraničného príjmu ... 191
Obrázok 10.4 Posun krivky hraničných nákladov pri zalomenej krivke oligopolu ... 192
Obrázok 10.5 Vplyv vstupu ďalších firiem ... 198
Obrázok 10.6 Krátkodobá rovnováha ... 199
Obrázok 10.7 Dlhodobá rovnováha ... 200
Obrázok 10.8 Porovnanie dlhodobej rovnováhy v dokonalej konkurencii a monopolistickej konkurencii ... 201
Obrázok 11.1 Technická neefektívnosť monopolu ... 206
Obrázok 12.1 Dopyt po pracovníkoch v pekárni je odvodený od dopytu po pekárenských výrobkoch ... 223
Obrázok 12.2 Grafické znázornenie celkového produktu, hraničného produktu a priemerného produktu pekárne ... 227
Obrázok 12.3 Rovnováha firmy na trhu výrobného faktora (práca) v podmienkach dokonalej a nedokonalej konkurencie ... 231
Obrázok 12.4 Izokvanta ... 234
Obrázok 12.5 Dokonale substitučné výrobné faktory ... 234
Obrázok 12.6 Dokonale komplementárne výrobné faktory ... 234
Obrázok 12.7 Izokosta ... 235
Obrázok 12.8 Zmena ceny výrobného faktora práca ... 236
Obrázok 12.9 Zmena rozpočtového obmedzenia firmy ... 236
Obrázok 12.10 Rovnováha firmy na trhu výrobných faktorov a technologické optimum firmy ... 236
Obrázok 13.1 Individuálna a trhová krivka dopytu po práci ... 242
Obrázok 13.2 Dopyt po poľnohospodárskej pôde ... 243
Obrázok 13.3 Dopyt po kapitáli ... 244
Obrázok 13.4 Krivka individuálnej ponuky práce ... 245
Obrázok 13.5 Krivka trhovej ponuky práce ... 246
Obrázok 13.6 Ponuka poľnohospodárskej pôdy a ponuka ropy ... 246

Scanned with CamScanner

Obrázok 13.7 Krátkodobá a dlhodobá krivka ponuky kapitálu ... 247
Obrázok 13.8 Pozemková renta ... 250
Obrázok 13.9 Minimálna mzda a rovnováha na trhu práce ... 256
Obrázok 13.10 Obmedzovanie ponuky práce ... 258
Obrázok 13.11 Výsledný efekt opatrení odborov ... 258
Obrázok 13.12 Rovnováha na trhu poľnohospodárskej pôdy ... 259
Obrázok 13.13 Krátkodobá a dlhodobá rovnováha na trhu kapitálu ... 260
Obrázok 14.1 Vplyv negatívnej externality na efektívnosť alokácie zdrojov ... 264
Obrázok 14.2 Vplyv pozitívnej externality na efektívnosť alokácie zdrojov ... 265
Obrázok 14.3 Efektívna úroveň znečistenia ... 268
Obrázok 14.4 Funkcia agregovaného dopytu po verejnom statku ... 272
Obrázok 15.1 Rodová dôchodková nerovnosť v krajinách EÚ v roku 2018 ... 289
Obrázok 15.2 Vzťah vzdelania a dôchodku ... 290
Obrázok 15.3 Lorenzova krivka ... 292
Obrázok 15.4 Relatívna nerovnosť dôchodkov ... 293
Obrázok 15.5 Lorenzove krivky vo vybraných krajinách ... 294
Obrázok 15.6 Extrémna chudoba v jednotlivých regiónoch sveta ... 296
Obrázok 15.7 Príjmová chudoba v SR ... 296
Obrázok 16.1 Makroekonomický kolobeh medzi štyrmi sektormi – domácnosťami, firmami, štátom a zahraničím ... 305
Obrázok 16.2 Krivka agregátneho dopytu ... 307
Obrázok 16.3 Krivka agregátnej ponuky v dlhom období ... 310
Obrázok 16.4 Krivka agregátnej ponuky v krátkom období ... 312
Obrázok 16.5 Makroekonomická rovnováha v dlhom období ... 313
Obrázok 16.6 Zmena makroekonomickej rovnováhy v dlhom období vyvolaná na strane agregátnej ponuky ... 314
Obrázok 16.7 Zmena makroekonomickej rovnováhy v dlhom období vyvolaná zo strany AD ... 315
Obrázok 16.8 Makroekonomická rovnováha v krátkom období ... 316
Obrázok 16.9 Zmena makroekonomickej rovnováhy v krátkom období vyvolaná zo strany agregátnej ponuky ... 316
Obrázok 16.10 Zmena makroekonomickej rovnováhy v krátkom období vyvolaná zo strany agregátneho dopytu ... 317
Obrázok 16.11 Zmena makroekonomickej rovnováhy v krátkom období vyvolaná zo strany AD ... 319
Obrázok 18.1 Domácnosti spotrebujú celý svoj disponibilný dôchodok ... 340
Obrázok 18.2 Autonómna spotreba ... 340
Obrázok 18.3 Domácnosti spotrebujú časť disponibilného dôchodku ... 341
Obrázok 18.4 Spotrebná funkcia keynesovského typu ... 342
Obrázok 18.5 Grafické znázornenie spotrebnej funkcie ... 345
Obrázok 18.6 Grafické znázornenie funkcie úspor keynesovského typu ... 346
Obrázok 18.7 Investičná funkcia ... 351
Obrázok 19.1 Model cyklického vývoja ekonomiky a jeho fáz ... 360
Obrázok 19.2 Recesia vyvolaná poklesom agregátneho dopytu ... 365
Obrázok 19.3 Recesia vyvolaná poklesom agregátnej ponuky ... 367
Obrázok 20.1 Krátkodobá zmena skutočného produktu bez rastu potenciálneho produktu ... 374
Obrázok 20.2 Dobiehanie SR k priemeru krajín EÚ 27 cez HDP na obyvateľa v PKS . 376
Obrázok 20.3 Stály stav v Solowov-Swanovom modeli ... 388
Obrázok 21.1 Dopyt po peniazoch ... 399

Scanned with CamScanner

Obrázok 21.2 Zmeny v dopyte po peniazoch ... 400
Obrázok 21.3 Ponuka peňazí ... 404
Obrázok 21.4 Zmeny v ponuke peňazí ... 405
Obrázok 21.5 Rovnováha na peňažnom trhu ... 406
Obrázok 21.6 Zmena rovnováhy na peňažnom trhu (rast množstva peňazí v obehu) ... 406
Obrázok 22.1 Schéma položiek spotrebného koša v SR ... 416
Obrázok 22.2 Cielenie inflácie – ilustrácia transmisného mechanizmu od úrokových mier do cien ... 418
Obrázok 22.3 Dopytová inflácia ... 423
Obrázok 22.4 Nákladová inflácia ... 424
Obrázok 23.1 Pružné mzdy ... 434
Obrázok 23.2 Nepružné mzdy ... 435
Obrázok 23.3 Pôvodný tvar Phillipsovej krivky ... 442
Obrázok 23.4 Phillipsova krivka ... 443
Obrázok 23.5 Friedmanov prístup k Phillipsovej krivke ... 443
Obrázok 23.6 Rast inflácie pri adaptívnych očakávaniach ... 444
Obrázok 24.1 Magický štvoruholník ... 451
Obrázok 24.2 Postavenie makroekonomickej politiky v možných aktivitách vlády ... 453
Obrázok 24.3 Keynesovský typ hospodárskej politiky ... 454
Obrázok 24.4 Neokeynesovský typ hospodárskej politiky ... 455
Obrázok 24.5 Monetaristický typ hospodárskej politiky ... 456
Obrázok 25.1 Rozpočtové deficity v krajinách EÚ v rokoch 2019 a 2020 (% HDP) ... 465
Obrázok 25.2 Hrubý verejný dlh v krajinách EÚ v rokoch 2019 a 2020 (% HDP) ... 466
Obrázok 25.3 Vplyv fiškálnej expanzie na agregátny dopyt ... 471
Obrázok 25.4 Lafferova krivka ... 473
Obrázok 26.1 Vzťah medzi nástrojmi, sprostredkujúcimi cieľmi a konečnými cieľmi monetárnej politiky ... 485
Obrázok 26.2 Vplyv monetárnej expanzie na produkt a ceny v krátkom období ... 487
Obrázok 26.3 Ako centrálne banky bojujú s recesiou ... 490
Obrázok 26.4 Ako centrálne banky bojujú s infláciou ... 491
Obrázok 27.1 Importujúca krajina ... 506
Obrázok 27.2 Rovnováha na trhu bez medzinárodného obchodu ... 507
Obrázok 27.3 Vplyv medzinárodného obchodu na importujúcu krajinu ... 508
Obrázok 27.4 Exportujúca krajina ... 509
Obrázok 27.5 Vplyv medzinárodného obchodu na exportujúcu krajinu ... 510
Obrázok 27.6 Účinok cla na domácu ekonomiku ... 512
Obrázok 27.7 Účinok kvót na domácu ekonomiku ... 513
Obrázok 28.1 Vývoj nominálneho výmenného kurzu USD/EUR (2011 – 2021) ... 523
Obrázok 28.2 Rovnovážny výmenný kurz ... 526
Obrázok 28.3 Zvýšenie ponuky domácej meny ... 527
Obrázok 28.4 Nadhodnotený výmenný kurz ... 533
Obrázok 28.5 Špekulačný útok na menu ... 535
Obrázok 29.1 Vývoj svetového HDP a objemu obchodu tovarov a služieb v rokoch 2000 – 2018 ... 543

Scanned with CamScanner

ZOZNAM TABULIEK

Tabuľka 2.1	Alternatívne výrobné možnosti ekonomiky	51
Tabuľka 2.2	Celkový a dodatočný output	54
Tabuľka 4.1	Dopyt po tovare X	79
Tabuľka 4.2	Individuálny a trhový dopyt	81
Tabuľka 4.3	Faktory ovplyvňujúce dopyt	83
Tabuľka 4.4	Vplyv ceny substitučného tovaru	85
Tabuľka 4.5	Ponuka tovaru X	88
Tabuľka 4.6	Individuálna a trhová ponuka	89
Tabuľka 4.7	Faktory ovplyvňujúce ponuku	90
Tabuľka 4.8	Dopyt a ponuka (tovar X)	95
Tabuľka 5.1	Cenová elasticita dopytu	108
Tabuľka 6.1	Celková užitočnosť a hraničná užitočnosť (hypotetický spotrebiteľ)	122
Tabuľka 6.2	Celková užitočnosť a hraničná užitočnosť statkov X a Y	123
Tabuľka 6.3	Vážené hraničné užitočnosti statkov X a Y	124
Tabuľka 8.1	Krátkodobé náklady, príjmy a zisk hypotetickej firmy pôsobiacej na dokonale konkurenčnom trhu	162
Tabuľka 9.1	Charakteristika trhových štruktúr	170
Tabuľka 9.2	Celkový, priemerný a hraničný príjem monopolu	175
Tabuľka 10.1	Väzňova dilema – stratégie	194
Tabuľka 10.2	Rozhodovanie firiem v oligopole	195
Tabuľka 12.1	Celkový produkt, hraničný produkt a priemerný produkt	226
Tabuľka 12.2	Celkový a hraničný produkt, hraničné príjmy výrobného faktora práca v podmienkach dokonalej a nedokonalej konkurencie	232
Tabuľka 12.3	Technologické postupy výroby 10 ks TV/deň	237
Tabuľka 12.4	Vplyv cien výrobných faktorov na ekonomickú efektívnosť výroby 10 ks TV/deň	238
Tabuľka 14.1	Klasifikácia statkov vo vzťahu k vylúčiteľnosti zo spotreby a rivalite	273
Tabuľka 15.1	Prehľad členenia vybraných dôchodkov	280
Tabuľka 15.2	Ekonomická nerovnosť	282
Tabuľka 15.3	Najšťastnejšie krajiny sveta v rokoch 2020 a 2021	285
Tabuľka 18.1	Vzťah medzi disponibilným dôchodkom, spotrebou a úsporami	344
Tabuľka 18.2	Činitele pôsobiace na výšku investícií	352
Tabuľka 18.3	Dynamická analýza investičného multiplikátora	354
Tabuľka 18.4	Mechanizmus akcelerátora	357
Tabuľka 19.1	Prehľad typov ekonomických cyklov	361
Tabuľka 20.1	Priemerný rast HDP na obyvateľa vo vybraných krajinách (v %)	376
Tabuľka 20.2	HDP na obyvateľa v roku 2020 v PKS vo vybraných krajinách (v USD)	379
Tabuľka 20.3	Rozdelenie alokácie prostriedkov z Plánu obnovy a odolnosti pre SR	384
Tabuľka 21.1	Bilancia banky A	402
Tabuľka 21.2	Bilancia banky B	403
Tabuľka 21.3	Postup multiplikácie vkladov	403
Tabuľka 22.1	Počet cenových zástupcov v univerzálnom spotrebnom koši indexov spotrebiteľských cien (január 2021)	411
Tabuľka 22.2	Vývoj inflácie v Slovenskej republike v rokoch 2013 – 2021 (medziročná zmena v %)	419
Tabuľka 23.1	Miera evidovanej nezamestnanosti v SR (v %) v rokoch 2016 až 2020	440

Scanned with CamScanner

Tabuľka 27.1 **Absolútne a komparatívne výhody** 502
Tabuľka 27.2 **Účinky medzinárodného obchodu na importujúcu krajinu** 508
Tabuľka 27.3 **Účinky medzinárodného obchodu na exportujúcu krajinu** 509
Tabuľka 27.4 **Platobná bilancia SR v roku 2020 (v mil. €)** 519
Tabuľka 28.1 **Denný kurzový lístok 5. októbra 2021** 522
Tabuľka 29.1 **Členské krajiny EÚ podľa dátumu pristúpenia** 551

Scanned with CamScanner

ZOZNAM SKRATIEK

a	–	akcelerátor *(Accelerator)*
AD	–	agregátny dopyt *(Aggregate Demand)*
AFC	–	priemerné fixné náklady *(Average Fixed Cost)*
AP	–	priemerný produkt *(Average Product)*
APC	–	priemerný sklon k spotrebe *(Average Propensity to Consume)*
APS	–	priemerný sklon k úsporám *(Average Propensity to Save)*
AR	–	priemerný príjem *(Average Revenue)*
ARP_{VF}	–	príjem z priemerného produktu *(Average Revenue Product)*
AS	–	agregátna ponuka *(Aggregate Supply)*
ATC	–	priemerné celkové náklady *(Average Total Cost)*
AVC	–	priemerné variabilné náklady *(Average Variable Cost)*
C	–	spotreba *(Consumption)*
COICOP	–	Klasifikácia individuálnej spotreby podľa účelu
CPI	–	index spotrebiteľských cien *(Consumer Price Index)*
DI	–	disponibilný dôchodok *(Disposable Income)*
ECB	–	Európska centrálna banka *(European Central Bank)*
E_D	–	elasticita dopytu *(Elasticity of Demand)*
EHS	–	Európske hospodárske spoločenstvo
EI	–	dôchodková elasticita dopytu *(Income Elasticity of Demand)*
EMS	–	Európsky menový systém *(European Monetary System)*
EMÚ	–	Ekonomická a menová únia
E_S	–	elasticita ponuky *(Elasticity of Supply)*
ES	–	Európske spoločenstvo
ESCB	–	Európsky systém centrálnych bánk
ESUO	–	Európske spoločenstvo uhlia a ocele
EÚ	–	Európska únia
Ex	–	vývoz/export
EZVO	–	Európske združenie voľného obchodu
FED	–	Federálny rezervný systém *(Federal Reserve System)*
g	–	tempo ekonomického rastu *(Growth rate)*
G	–	výdavky štátu na nákup tovarov a služieb *(Government Spending)*
HDI	–	index ľudského rozvoja *(Human Development Index)*
HDP	–	hrubý domáci produkt
HICP	–	harmonizovaný index spotrebiteľských cien *(Harmonised Index of Consumer Price)*
HNP	–	hrubý národný produkt
I	–	investície *(Investment)*
i	–	úroková miera *(Interest Rate)*
IC	–	indiferenčná krivka *(Indifference Curve)*
ILO	–	Medzinárodná organizácia práce

Slovenská ekonomická knižnica EU Bratislava

Scanned with CamScanner

Im – dovoz *(Import)*
K – kapitál
L – práca *(Labour)*, počet pracovných síl
LATC – dlhodobé priemerné celkové náklady *(Long-Run Average Total Cost)*
LMC – dlhodobé hraničné náklady *(Long-Run Marginal Cost)*
LRAS – krivka agregátnej ponuky v dlhom období *(Long-Run Aggregate Supply)*
LTC – dlhodobé celkové náklady *(Long-Run Total Cost)*
MC – hraničné náklady *(Marginal Cost)*
MD – dopyt po peniazoch *(Money Demand)*
MFC_{VF} – hraničné náklady na výrobný faktor *(Marginal Factor Cost)*
MMF – Medzinárodný menový fond
MPC – hraničný sklon k spotrebe *(Marginal Propensity to Consume)*
MPK – hraničná efektívnosť kapitálu
MPS – hraničný sklon k úsporám *(Marginal Propensity to Save)*
MP_{VF} – hraničný produkt výrobného faktora
MR – hraničný príjem *(Marginal Revenue)*
MRP_{VF} – príjem z hraničného produktu *(Marginal Revenue Product)*
MS – ponuka peňazí *(Money Supply)*
MSB – hraničný spoločenský úžitok *(Marginal Social Benefit)*
MSC – hraničné spoločenské náklady *(Marginal Social Cost)*
MU – hraničná užitočnosť *(Marginal Utility)*
NAIRU – miera nezamestnanosti neakcelerujúca infláciu *(Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment)*
NBS – Národná banka Slovenska
NCI – čistý kapitálový prílev *(Net Capital Inflow)*
ND – národný dôchodok
NX – čistý export *(Net Export)*
OECD – Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj *(Organisation for Economic Cooperation and Development)*
OPEC – Organizácia krajín vyvážajúcich ropu *(Organization of the Petroleum Exporting Countries)*
OSN – Organizácia Spojených národov
P – cenová hladina, cena
p – cena
PKS – parita kúpnej sily
PPF – hranica produkčných možností *(Production Possibility Frontier)*
PPI – index cien priemyselných výrobcov *(Producer Price Index)*
PZI – priame zahraničné investície
Q, q – množstvo
r – miera povinných minimálnych rezerv
S – ponuka *(Supply)*
S – úspory *(Savings)*

Scanned with CamScanner

S_A – autonómne úspory
SDR – osobitné práva čerpania *(Special Drawing Rights)*
SRAS – krivka agregátnej ponuky v krátkom období *(Short-Run Aggregate Supply)*
ŠÚ SR – Štatistický úrad Slovenskej republiky
TC – celkové náklady *(Total Cost)*
TFC – celkové fixné náklady *(Total Fixed Cost)*
TP – celkový produkt *(Total Product)*
TR – celkový príjem *(Total Revenue)*
TRP_{VF} – príjem z celkového produktu *(Total Revenue Product)*
TU – celková užitočnosť *(Total Utility)*
TVC – celkové variabilné náklady *(Total Variable Costs)*
u – miera nezamestnanosti *(unemployment rate)*
U – počet nezamestnaných *(Unemoloyed)*
V_X – ročný výnos
VZPS – výberové zisťovanie pracovných síl
w – mzda *(wage)*
Y – makroekonomický produkt *(output)*
Y_P – potenciálny produkt
π – celkový zisk *(Total Profit)*

Scanned with CamScanner

PRVÁ KAPITOLA

PREDMET, VÝVOJ A METODOLÓGIA EKONOMICKEJ VEDY. EKONOMICKÝ SPÔSOB UVAŽOVANIA

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *prečo existuje ekonómia ako samostatná spoločenskovedná disciplína;*
- *ako sa ekonómia člení;*
- *ako sa ekonómia vyvíjala a ktoré sú súčasné kľúčové smery jej vývoja;*
- *vysvetliť príčiny existencie verejných statkov;*
- *aké metodologické postupy sa uplatňujú v ekonomickom skúmaní a akým metodologickým úskaliam sa pritom treba vyvarovať;*
- *aké sú základné princípy ekonomického uvažovania a uplatniť ich vo svojom rozhodovaní.*

1.1 PREDMET EKONÓMIE

Ekonómia je pomerne nová vedná disciplína, ktorá vznikla v 18. storočí a ako neskôr podrobnejšie vysvetlíme, spája sa s publikovaním diela Adama Smitha *Pojednanie o podstate a pôvode bohatstva národov* (stručne *Bohatstvo národov*) v roku 1776. Počas obdobia svojej existencie prešla ekonómia dynamickým vývojom podmieneným na jednej strane zmenami v ekonomickom prostredí, na druhej strane rozvojom analytických metód, ktoré majú ekonómovia k dispozícii a ktoré využívajú v ekonomickom výskume. Vo svojej podstate však môžeme povedať, že od čias svojho vzniku sa princípy ekonómie nezmenili. Kľúčom k jej existencii je **vzácnosť zdrojov**, ktoré majú ľudia, jednotlivé spoločenstvá a spoločnosti k dispozícii. Keďže zdroje sú vzácne, každá spoločnosť sa musí rozhodnúť, ako tieto vzácne zdroje využije tak, aby naplnila svoje ciele.

Ekonómiu teda **môžeme definovať ako spoločenskú vedu, ktorá skúma, ako spoločnosť využíva vzácne zdroje**. V tejto súvislosti sa ekonómia považuje za **vedu, ktorá skúma voľby, ktoré robia ekonomické subjekty** a **skúma** tiež, **ako sa jednotlivci a organizácie rozhodujú medzi jednotlivými dostupnými alternatívami.**

Potreby a túžby ľudí sú neobmedzené, a preto, ak by zdroje neboli vzácne, každý človek by siahol po ktoromkoľvek tovare alebo službe bez toho, aby svoju spotrebu musel akokoľvek obmedzovať. Každý by mohol spotrebúvať toľko, koľko by sa mu zažiadalo. Ide však o utópiu. V reálnom svete by sme ťažko našli statok, ktorý nie je vzácny. Niekto by mohol namietať, že napríklad vzduch nie je vzácnym zdrojom, keďže je všade okolo nás a je pre nás voľne dostupný. Ak však uvažujeme o vzduchu,

Scanned with CamScanner

ktorý nie je znečistený, vieme, že vzduch tejto kvality už dlho nie je voľným zdrojom, a to najmä v dôsledku ekonomickej činnosti ľudí, ktorá vedie nielen k znečisteniu ovzdušia, ale aj k znečisteniu životného prostredia. Preto sa stal čistý vzduch ekonomickým, t. j. vzácnym, statkom. Podobne by sme mohli uvažovať aj o pitnej vode, s prípravou a rozvodom ktorej sa spájajú významné náklady, preto je pitná voda tiež ekonomickým (vzácnym) statkom. Navyše, vo svete existujú viaceré krajiny, v ktorých sú zásoby pitnej vody veľmi obmedzené a musia vodu dovážať, čo im následne zvyšuje náklady na jej zabezpečenie.

Keďže zdroje sú vzácne, v podstate **všetky statky sú ekonomickými statkami**. Každá spoločnosť, jednotlivé organizácie, firmy a domácnosti sa musia rozhodnúť, ako tieto vzácne zdroje využijú. Tieto rozhodnutia musí každodenne robiť každý z nás. Môžeme si ich priblížiť na jednoduchom príklade. Predpokladajme, že na narodeniny dostanete od príbuzných peniaze v sume 500 €, aby ste si za túto sumu kúpili niečo, čo vás poteší. Chceli by ste nové lyže na ďalšiu lyžiarsku sezónu, ale aj nový mobilný telefón. Tiež by ste si chceli dopriať krátku dovolenku. Keďže zdroje, ktoré máte k dispozícii, sú obmedzené a nepostačujú na to, aby ste si splnili všetky tri priania, musíte sa rozhodnúť, ktorú z týchto alternatív si vyberiete. **Poznatky, ktoré štúdiom ekonómie nadobudnete, môžete využiť na to, aby ste** aj v podobnom prípade **dokázali robiť čo najlepšie rozhodnutia** a vybrať si spomedzi dostupných alternatív tú, ktorá vám prinesie najväčší úžitok.

Súkromný a spoločenský záujem

Ľudia spravidla uskutočňujú svoje voľby tak, aby prispievali čo najviac k naplneniu svojho vlastného **súkromného záujmu**. Súčasne si však treba uvedomiť, že v jednotlivých spoločnostiach existuje aj **spoločenský záujem**. Je v záujme spoločnosti ako celku, aby súkromné voľby jednotlivcov neboli v rozpore so spoločenským záujmom, t. j. **aby medzi súkromným záujmom členov spoločnosti a celospoločenským záujmom existoval súlad**.

Na to, aby tomu tak bolo, však treba často uplatniť vhodný spôsob regulácie. Príkladom, keď sa súkromné voľby jednotlivcov odchyľujú od spoločenských volieb, môže byť napríklad výstavba v národných parkoch. Jednotlivec môže mať veľký úžitok, ak si v národnom parku postaví dom, bude žiť v nádhernej prírode a dýchať čistý vzduch. Pre stavebnú firmu to bude výhodné tiež, pretože takéto domy alebo byty budú pre ľudí atraktívne a dokážu ich ľahko a za vysokú cenu predať. Stavanie domov v národnom parku však nie je v súlade s celospoločenským záujmom, pretože urbanistický rozvoj v chránenej prírode bude viesť k zmene charakteru prostredia a k poškodeniu prírody pre súčasné a budúce generácie. Preto je úlohou vlády, aby v takýchto prípadoch zasiahla a presadila, aby ekonomické subjekty konali v súlade so spoločenským záujmom. Na to môže využiť vhodnú formu regulácie.

Spoločenský záujem má dva aspekty: aspekt rovnosti a aspekt efektívnosti. Z hľadiska rovnosti treba zohľadniť, ako určitá voľba ovplyvní rovnosť v spoločnosti, t. j.

Scanned with CamScanner

ako ovplyvní jednotlivé skupiny obyvateľstva a aké budú jej distribučné vplyvy. Otázka efektívnosti sa spája s potrebou zistiť, ako určitá voľba ovplyvní efektívnosť alokácie zdrojov v spoločnosti. Otázkami rovnosti a efektívnosti sa budeme podrobnejšie zaoberať v nasledujúcich kapitolách.

Výrobné zdroje

Ak hovoríme o vzácnych zdrojoch, treba pripomenúť, že k nim patria v prvom rade **výrobné faktory (inputy)**. K nim sa zaraďujú **prírodné zdroje** a **pôda, fyzický kapitál** a **práca**. V posledných rokoch sa čoraz častejšie môžeme stretnúť s tým, že sa k výrobným faktorom priraďuje aj **technický pokrok, ľudský kapitál,** resp. **podnikateľská činnosť**. Je to preto, že tieto faktory významným spôsobom ovplyvňujú charakter reprodukčného procesu, produktivitu a následne aj dosiahnutý výstup vo forme vyrobených tovarov a služieb.

Prírodné zdroje a **pôda** sú zdrojmi, ktoré bezprostredne pochádzajú z prírody, existujú v obmedzenom množstve, sú vstupmi výrobného procesu a využívajú sa v ňom na výrobu tovarov a služieb. K prírodným zdrojom patria napríklad zásoby zemného plynu a ropy, zásoby nerastných surovín, ale aj vyššie spomínané zásoby vody. Niekedy sa v literatúre môžeme stretnúť aj s tým, že sa v rámci týchto inputov uvádza len výrobný faktor pôda.

Prácou sa rozumie fyzické a psychické úsilie ľudí, ktoré títo ľudia vynakladajú pri výrobe tovarov a služieb.

Fyzický kapitál vyjadruje zásobu strojov, zariadení a ďalšej infraštruktúry, ktoré sa využívajú vo výrobnom procese na výrobu tovarov a služieb. Treba pripomenúť, že napríklad osobné autá, ktoré ľudia používajú na súkromné účely, sú súčasťou ich spotreby. Na druhej strane, ak sa rovnaký typ auta použije v podnikaní na poskytovanie služieb, resp. vo firmách vyrábajúcich tovary, ide o kapitálový statok. To znamená, že kategorizácia a rozdelenie statkov medzi kapitál a spotrebu často závisia od spôsobu ich použitia, nie od samotného charakteru daného statku. Samozrejme, k fyzickému kapitálu patria aj stroje, zariadenia, budovy, ktoré sa priamo využívajú na výrobu tovarov a služieb.

Technológia sprostredkúva interakciu medzi výrobnými faktormi prácou, kapitálom a prírodnými zdrojmi a zvyšuje ich efektívnosť. Príkladom môže byť využitie robotov vo výrobnom procese, ktoré zvyšuje produktivitu a pri danom množstve použitých výrobných faktorov prispieva k výrobe väčšieho objemu produkcie.

Ľudský kapitál predstavuje súbor schopností a zručností jednotlivca, ktoré tento jednotlivec využíva vo výrobnom procese na výrobu tovarov a služieb, ktoré zvyšujú jeho produktivitu a súčasne mu prinášajú výnos porovnateľný s výnosom z fyzického kapitálu. V pojme ľudský kapitál sa slovo „ľudský" vzťahuje na to, že je súčasťou schopností človeka, slovo „kapitál" implikuje, že jeho vlastníkovi prináša výnos.

Podnikateľská činnosť sa spája s úsilím vynakladaným na koordináciu zapojenia výrobných faktorov do výrobného procesu s cieľom zabezpečiť efektívnu výrobu. Podnikateľská činnosť zahŕňa aj schopnosť vidieť ďalej a lepšie ako iní, predvídať

Scanned with CamScanner

nastupujúce trendy a vývoj na trhu, nachádzať inovatívne a kreatívne riešenia, ktoré sa stanú základom pre konkurencieschopnosť organizácie a jej výrobkov a zásadným spôsobom prispejú k jej podnikateľskému úspechu. Pripomeňme si, že niektoré úspešné globálne firmy vznikli ako startup nadšených jednotlivcov alebo ako skupiny nadšencov, ktorí svojím invenčným a zanieteným prístupom dokázali prísť s novými produktami a službami, presadiť sa na trhu a dosiahnuť rýchly rast svojej ekonomickej činnosti a podielu na trhu. K takýmto firmám môžeme zaradiť napríklad Facebook, Google, Tesla, Zappos alebo čínsku firmu Alibaba.

1.2 ČLENENIE EKONÓMIE

Mikroekonómia a makroekonómia

Ekonómiu rozdeľujeme na dve relatívne oddelené, aj keď vzájomne prepojené, subdisciplíny: mikroekonómiu a makroekonómiu. Základné prístupy, ktoré sa uplatňujú v ekonomickom skúmaní, sú v prípade oboch rovnaké, líšia sa od seba najmä predmetom skúmania a implikáciami, ktoré na základe ich analýz možno vyvodiť.

Mikroekonómia skúma rozhodovanie domácností a firiem a uplatňujúc hraničný prístup hľadá odpoveď na otázku, ako by sa mali ekonomické subjekty rozhodovať tak, aby pri daných obmedzeniach urobili najlepšie možné rozhodnutia. V prípade domácností to znamená, že hľadá odpoveď na otázku, akú štruktúru spotreby si majú domácnosti zvoliť, aby pri daných obmedzeniach dosiahli čo najvyššiu úroveň uspokojenia, resp. čo najvyššiu užitočnosť. Mikroekonómia skúma aj trh výrobných faktorov, na ktorom domácnosti vytvárajú ponuku a hľadá odpoveď na otázky súvisiace s vytváraním tejto ponuky.

Mikroekonomická analýza dáva odpoveď na otázku, aké množstvo produkcie budú firmy pri daných podmienkach na trhu a ďalších obmedzeniach vyrábať a dodávať na trh tovarov a služieb, aby maximalizovali svoj zisk. Ak sú firmy schopné ovplyvniť cenu, rozhodujú sa tiež o tom, za akú cenu budú vyrobenú produkciu predávať, aby maximalizovali svoj zisk.

Na trhu výrobných faktorov vytvárajú firmy dopyt a mikroekonomická teória skúma, po akú hranicu bude pre firmu efektívne dopytovať dodatočnú jednotku výrobného faktora a akú kombináciu výrobných faktorov si firma zvolí na výrobu optimálneho, zisk maximalizujúceho množstva produkcie.

Napriek tomu, že hraničný prístup neoklasickej školy ekonómie je i naďalej kľúčovým metodologickým prístupom uplatňovaným v mikroekonomickej analýze, **predpoklad racionality konania ekonomických subjektov**, z ktorého vychádza, sa stal v posledných desaťročiach 20. storočia predmetom kritiky, ktorá vytvorila základ pre ďalšie rozpracovanie mikroekonómie.

Behaviorálna ekonómia poukazuje na to, že **ekonomické subjekty sa často nesprávajú racionálne**, ale uskutočňujú rozhodnutia, ktoré sú v rozpore s maximalizáciou

Scanned with CamScanner

blahobytu, skúma príčiny odchýlok od racionality a zaoberá sa spôsobmi, ako ich vplyv obmedziť a priblížiť konanie ekonomických subjektov neoklasickému modelu.

Makroekonómia sa zaoberá skúmaním ekonomiky ako celku. Popri domácnostiach a firmách uvažuje za predpokladu uzatvorenej ekonomiky s tretím ekonomickým subjektom, ktorým je štát (vláda), ktorá plní dôležité ekonomické funkcie. V súčasnom období prepojených ekonomík je predpoklad uzatvorenej ekonomiky nerealistický. Ak od neho upustíme, stane sa súčasťou makroekonomického skúmania aj vplyv vonkajších ekonomických vzťahov na fungovanie slovenskej ekonomiky.

Makroekonomické skúmanie začína spravidla analýzou výsledkov a stavu ekonomiky z hľadiska kľúčových makroekonomických premenných, ku ktorým zaraďujeme vývoj reálneho HDP, vývoj cenovej hladiny, zamestnanosti a nezamestnanosti, ale aj vonkajšiu ekonomickú (ne)rovnováhu vyjadrenú vývojom výmenného kurzu a rovnováhou zahranično-ekonomických bilancií. Ak sa vývoj niektorých premenných uberá nežiaducim smerom, makroekonómia umožňuje odpovedať na otázku, aké sú jeho príčiny a či má štát (vláda) k dispozícii nástroje, ktorými by mohla pozitívne ovplyvniť vývoj a výkonnosť ekonomiky.

Makroekonómia má teda aj významné hospodársko-politické implikácie a jej súčasťou je aj analýza vplyvov alternatívnych foriem hospodárskej politiky a jej nástrojov. Makroekonomická analýza v prvom rade poskytuje analytické základy pre hospodársko-politické rozhodnutia, identifikuje dostupné alternatívy, ktoré možno na riešenie daného konkrétneho makroekonomického problému využiť, pričom vytvára základy aj pre ich vyhodnotenie. Napriek tomu, že analytický a metodologický aparát mikroekonómie a makroekonómie sa v minulosti výrazne odlišovali, nástroje mikroekonomickej analýzy sa čoraz viac využívajú aj pri riešení viacerých makroekonomických otázok.

Pozitívna a normatívna ekonómia

Ekonomické skúmanie môžeme rozdeliť na pozitívne a normatívne, v nadväznosti na to potom rozlišujeme medzi pozitívnou a normatívnou ekonómiou. ***Pozitívna ekonómia*** identifikuje stav, v ktorom sa ekonomika, resp. jej jednotlivé prvky, nachádzajú, pričom nezaujíma hodnotiace súdy a postoje k tomuto stavu. Príkladom pozitívneho výroku z oblasti mikroekonómie môže byť: Zisk firmy na medziročnej báze klesol v druhom kvartáli 2021 o 15 %. Príkladom pozitívneho výroku z oblasti makroekonómie môže byť: Medziročný rast ekonomiky SR v druhom kvartáli 2021 dosiahol 9,6 %. Všimnime si, že v oboch prípadoch ide o **konštatovania o vývoji predmetných ukazovateľov, nezaujímajú sa k nim žiadne hodnotové stanoviská** (napr. vo vzťahu k tomu, či ide o výrazný pokles zisku, resp. o dostatočný rast ekonomiky).

Na druhej strane ***normatívna ekonómia*** nielen špecifikuje existujúci stav v rôznych oblastiach ekonomiky, ale **zaujíma k nemu aj hodnotiace súdy a postoje**. Príkladom normatívneho výroku z oblasti mikroekonómie môže byť: Firma Koliesko zaznamenala v prvom kvartáli 2021 výrazný pokles zisku, čo môže byť dôsledkom

Scanned with CamScanner

nevhodných opatrení prijatých manažmentom firmy na riešenie vplyvov pandémie COVID-19 a následným poklesom dopytu po tovare, ktorý firma vyrába. Príkladom normatívneho výroku z oblasti makroekonómie je napríklad: Nadmerne vysoký rast cenovej hladiny, ku ktorému dochádza v posledných mesiacoch, možno riešiť zvýšením úrokových mier alebo zavedením cenovej regulácie. Všimnime si, že v týchto výrokoch nachádzame hodnotový postoj, prípadne aj formuláciu možného spôsobu riešenia daného ekonomického problému. To sa zaraďuje medzi typické črty normatívnej ekonómie.

Rozdiely v názoroch rôznych ekonómov

Možno ste sa už stretli s tvrdením, že ekonómia je jedinou vednou disciplínou, v ktorej sa dvaja ľudia môžu podeliť o Nobelovu cenu za úplne opačné názory.[1] Príkladom dokumentujúcim takúto situáciu je udelenie Nobelovej ceny za ekonómiu švédskemu ekonómovi G. Myrdalovi a ekonómovi rakúskeho pôvodu A. von Hayekovi v roku 1974. Toto ocenenie získali za ich priekopnícku prácu v oblasti teórie peňazí a ekonomických fluktuácií, ako aj za ich hlbokú analýzu interdependencie ekonomických, sociálnych a inštitucionálnych prvkov.[2] Napriek tomu, že analyzovali rovnaké aspekty fungovania ekonomiky, vychádzali z rozdielnych metodologických východísk a dospeli k zásadne rozdielnym záverom. Nobelov výbor však ocenil príspevok každého z nich a rozhodol sa im spoločne udeliť Nobelovu cenu. Tento príklad poukazuje na komplexný charakter ekonomickej analýzy, ako aj na to, že najmä v makroekonomickej analýze často neexistujú jednoznačné odpovede a aj keď alternatívne riešenia vychádzajú z rôznych metodologických východísk, každé z nich môže prispieť k lepšiemu pochopeniu ekonomickej reality.

Ak sa zamyslíme nad tým, v čom spočívajú **príčiny rozdielnych názorov ekonómov**, nájdeme ich vo viacerých faktoroch.

V prvom rade sa rozdielnosť názorov ekonómov zakladá na tom, že **sa líšia v pohľade na to, ako funguje ekonomika a v metodologických východiskách ich analýz**. Rôzni ekonómovia majú napríklad rozdielny názor na to, aká je miera flexibility cien a miezd, ako tvoria ekonomické subjekty svoje očakávania ohľadom budúceho vývoja (napr. racionálnym alebo adaptívnym spôsobom), ako rýchlo je ekonomika schopná sa prispôsobiť vonkajším šokom.

Ekonómovia majú tiež **rozdielne normatívne postoje** napríklad vo vzťahu k názoru na vhodnú mieru redistribúcie dôchodkov. V ekonómii je dobre známy poznatok o negatívnej korelácii medzi efektívnosťou a rovnosťou, čo znamená, že zvýšenie miery dôchodkovej rovnosti redistribúciou dôchodkov sa spája s obetovaním určitej miery efektívnosti. Je vecou hodnotových postojov jednotlivých ekonómov, akú mieru zámeny medzi dôchodkovou rovnosťou a ekonomickou efektívnosťou sú ochotní akceptovať.

---

[1] Dostupné na internete: <https://www.uh.edu/~trdegreg/econjoke.htm>.

[2] Dostupné na internete: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/ceremony-speech/>.

Scanned with CamScanner

Postoje jednotlivých ekonómov k ekonomickým otázkam sa môžu formovať na základe **nekompletných alebo nesprávnych informácií**, čo následne môže prispieť k ich rozdielnym záverom o skúmanom probléme.

Treba ešte raz pripomenúť, že je to najmä makroekonómia, v ktorej sa stretávame s rozdielnymi postojmi a závermi ekonómov. To sa prejavuje v existencii viacerých škôl makroekonómie, ktorých prístupy sa spravidla líšia v metodologických východiskách (t. j. v názoroch na to, ako funguje ekonomika), čo sa následne odráža aj v ich odlišných záveroch napríklad vo vzťahu k efektívnosti alternatívnych nástrojov hospodárskej politiky a ich rozdielnych odporúčaniach tvorcom hospodárskej politiky, aké hospodársko-politické nástroje treba využiť na dosiahnutie stanovených cieľov.

1.3 VÝVOJ EKONOMICKÉHO POZNANIA

V tejto časti sa stručne pozrieme na to, ako sa ekonómia vyvíjala a stručne sa zastavíme pri najvýznamnejších míľnikoch jej rozvoja, ekonomických školách a ekonómoch, ktorí sa najviac pričinili o jej rozvoj. Ako sme uviedli v úvode kapitoly, ekonómia ako samostatná vedná disciplína je relatívne mladou spoločenskou vedou, jej vznik sa datuje od publikovania *Bohatstva národov* (1776), kedy Adam Smith v tomto diele nielen rozpracoval základy svojej teórie, ale aj zosystematizoval dovtedy existujúce poznatky o fungovaní ekonomiky a vytvoril ucelený systém poznatkov o tom, ako ekonomika funguje. Dovtedy sa ekonómia rozvíjala vo veľkej miere ako súčasť širšie definovanej spoločenskej vedy, niekedy označovanej ako filozofia. No už pred vznikom klasickej školy, ktorej predstaviteľom je aj A. Smith, sa ekonomické poznanie posunulo smerom k jeho systemizácii v rámci dvoch ekonomicky zameraných myšlienkových prúdov: merkantilizmu a fyziokratizmu.

Začiatky systemizácie ekonomickej vedy

Merkantilizmus ako smer v ekonomickom myslení sa rozvíjal pomerne dlho, asi 250 rokov (v rokoch 1500 – 1750), pričom svoj najväčší rozvoj zaznamenal v Anglicku, ktoré bolo už v tom období jednou z najrozvinutejších krajín, ako aj vo Francúzsku, kde získal označenie colbertizmus podľa svojho hlavného predstaviteľa Jeana-Baptista Colberta. Myšlienky merkantilizmu sa však rozšírili aj do iných európskych krajín, v ktorých našli svojich nasledovníkov. Ako napovedá samotné označenie tohto myšlienkového prúdu, ťažisková pozornosť merkantilistov sa zameriavala na sektor obchodu (z nemeckého slova *merkantil* – obchod). Merkantilisti videli zdroj rozvoja a rastu prosperity krajiny v rozvoji obchodu nielen na národnej, ale aj na medzinárodnej úrovni. Na výmenu však nazerali ako na proces, v ktorom jedna strana získa na úkor druhej. To znamená, že obchod nepovažovali za transakciu, ktorá je výhodná pre všetky zúčastnené strany. Merkantilisti považovali za dôležité, aby krajiny podporovali rozvoj obchodu, čím sa mal podporiť ekonomický rozvoj. Najmä v ranej etape rozvoja merkantilizmu požadovali, aby sa štát sústredil na rast zásoby drahých kovov, zlata a striebra, resp. plnohodnotných zlatých a strieborných mincí, čím

Scanned with CamScanner

sa mal podporiť rast bohatstva krajiny. V neskoršom období táto požiadavka ustúpila do úzadia a dôraz položili na potrebu dosiahnuť aktívnu platobnú bilanciu. Merkantilisti formulovali aj **ranú verziu kvantitatívnej teórie peňazí** (Francúz Jean Bodin a Angličan John Locke), keď si všimli, že prílev drahých kovov do krajiny, ktoré sa v tom čase používali na razenie plnohodnotných mincí slúžiacich ako obeživo, viedol k rastu cenovej hladiny. Na základe tohto pozorovania poukázali na pozitívnu koreláciu medzi množstvom peňazí v obehu a cenovou hladinou, inak povedané, ukázali, že za predpokladu, že sa ostatné premenné nezmenia, ak sa zvýši peňažná zásoba, vzrastie aj cenová hladina.

Ďalší smer, ktorý prispel k systemizácii ekonomických poznatkov pred vznikom ekonómie ako samostatnej vednej disciplíny, je fyziokratizmus. Na rozdiel od merkantilizmu sa **fyziokratizmus** rozvíjal relatívne krátke obdobie počas niekoľkých desaťročí (1750 – 1780) a jeho myšlienky výraznejšie nepresiahli hranice Francúzska. Podobne ako merkantilisti, aj fyziokrati si kládli otázku, ako zabezpečiť prosperitu krajiny. Odpoveď na ňu našli v potrebe rozvoja poľnohospodárstva. V tom období bolo Francúzsko rozvinutou poľnohospodárskou krajinou, a preto by nás nemalo prekvapiť, že si predstavitelia fyziokratizmu všimli, že poľnohospodárstvo je ako sektor schopné vyprodukovať väčší výstup, ako sú vstupy, ktoré sa do poľnohospodárskej výroby vložia. Ak roľník zasadí jedno zrnko pšenice, o pár mesiacov sa z tohto zrnka urodí celý klas. Preto podľa ich názoru dokáže podpora rozvoja poľnohospodárstva najlepšie zabezpečiť ekonomický rozvoj. Fyziokrati považovali ostatné sektory ekonomiky (priemysel a obchod) za „sterilné" v tom zmysle, že nie sú schopné vyrobiť väčšiu hodnotu, ako je hodnota vstupov, ktoré sa do nich vložili. Fyziokratizmus prispel aj k ďalšej systemizácii ekonomických poznatkov. Najvýznamnejší predstaviteľ tohto smeru Francois Quesnay sformuloval ekonomickú tabuľku, ktorá zachytáva reprodukčný proces a toky medzi jednotlivými sektormi ekonomiky.

Vznik ekonómie ako samostatnej vednej disciplíny

Klasická škola ekonómie, ktorá sa pričinila o vznik ekonómie ako samostatnej vednej disciplíny, sa rozvíjala od druhej polovice 18. storočia až do 70. rokov 19. storočia. Klasická škola ekonómie otvorila aj liberálny prístup k fungovaniu ekonomiky, na ktorý nadviazali ďalšie liberálne smery vrátane prístupov mnohých súčasných ekonómov.

Za najvýznamnejšieho predstaviteľa klasickej školy ekonómie možno považovať škótskeho ekonóma **Adama Smitha (1723 – 1790)**, ktorého prínos k rozvoju ekonómie je vysoko oceňovaný až do súčasnosti. A. Smith presvedčivo vysvetlil význam trhového mechanizmu ako najefektívnejšieho dostupného spôsobu alokácie vzácnych zdrojov. Kládol si tiež otázku, ako najlepšie zabezpečiť prosperitu krajiny, pričom odpoveď, ktorú poskytol, je jednoduchá: Ak sa má zabezpečiť, aby krajina prosperovala, treba umožniť trhovému mechanizmu, aby fungoval a do fungovania súkromného trhu netreba zasahovať. A. Smith chápal ľudí ako ekonomické bytosti (koncepcia „homo economicus"), ktoré sa vo svojich ekonomických činnostiach snažia vždy sledovať svoje vlastné záujmy. Považoval za nevyhnutné, aby boli ľudia ekonomicky

Scanned with CamScanner

slobodní, aby sledujúc svoj vlastný záujem mohli na trhu vstupovať do procesov výmeny a prispievať tak k rastu svojej vlastnej prosperity. Podľa Smitha, ak štát dokáže garantovať ekonomickú slobodu jednotlivcov a nebude vstupovať do ich osobných volieb a do fungovania trhu, najlepšie tak podporí rast prosperity celej krajiny, pretože len krajina prosperujúcich jednotlivcov môže prosperovať. Ide o veľmi silný odkaz Smithovho učenia, ku ktorému sa aj v súčasnosti hlásia mnohí ekonómovia.

Adam Smith si však uvedomoval, že súkromný trh nie je dokonalý a považoval za potrebné, aby štát prevzal zodpovednosť za poskytovanie tých statkov a služieb, ktoré súkromný sektor nie je schopný poskytnúť alebo ich nie je schopný poskytnúť v dostatočnom množstve. V kontexte súčasnej terminológie by sme tieto statky označili ako verejné statky, aj keď A. Smith tento termín nepoužíval. Uvádzal však príklady statkov, za poskytovanie ktorých má štát prevziať zodpovednosť a priraďoval k nim napríklad služby majákov, ktoré ukazujú lodiam v tme cestu do prístavu, ale aj cesty a základné vzdelanie pre široké vrstvy obyvateľstva.

Adam Smith objasnil aj význam špecializácie, ktorá umožňuje rast produktivity v rámci danej krajiny a v medzinárodnom meradle. Tento poznatok sa stal východiskom pre rozvoj teórie medzinárodného obchodu. Práve A. Smith poukázal na to, že ak sa medzinárodný obchod zakladá na princípe absolútnych výhod (označovanom aj ako princíp absolútnych nákladov), môže byť výhodný pre všetky zúčastnené strany. Podľa tohto princípu sa má krajina zamerať na výrobu tých tovarov, ktoré je schopná vyrábať s absolútne najnižšími nákladmi, t. j. najlacnejšie, a vyvážať ich do zahraničia. Za príjmy z ich predaja má dovážať tovary, pri výrobe ktorých má komparatívnu nevýhodu.

Na túto koncepciu nadviazal ďalší predstaviteľ klasickej školy, **David Ricardo**, ktorý doplnil, že medzinárodný obchod bude pre zúčastnené krajiny obojstranne výhodný aj vtedy, ak budú navzájom obchodovať s tovarmi, ktoré dokážu vyrobiť s relatívne (komparatívne) najnižšími nákladmi. Tento princíp sa označuje ako princíp komparatívnych výhod (resp. princíp komparatívnych/relatívnych nákladov).

Spomedzi ďalších predstaviteľov klasickej školy treba spomenúť napríklad Francúza **Jeana Baptista Saya**, ktorý je známy rozpracovaním teórie, ktorá získala označenie ako Sayov zákon trhov. Ak prijmeme tento prístup, nie je možné, aby v ekonomike dlhodobejšie pretrvávala nerovnováha, keďže ponuka si automaticky vytvára dopyt a existujú preto predpoklady, aby sa všetok tovar, ktorý sa v danom období vyrobí, aj použil. Podstata tejto koncepcie spočíva v uvedomení si, že domácnosti na jednej strane vstupujú na trh výrobných faktorov, na ktorom vytvárajú ponuku, keď dávajú výrobcom k dispozícii výrobné faktory, ktoré vlastnia. Za ich použitie následne získavajú od výrobcov peňažné platby. Tieto platby predstavujú pre výrobcov náklady na výrobu tovarov a tie zohľadňujú vo svojich cenách. Domácnosti takto získaný dôchodok použijú na nákup na trhu tovarov a služieb. Existuje teda identita medzi veľkosťou vyplatených dôchodkov za použitie výrobných faktorov a nákladmi na výrobu tovarov a služieb, ktorá podľa Saya zabezpečuje, že realizácia vyrobenej produkcie bude plynulá a nebude dochádzať k trvalejším poruchám v reprodukčnom procese.

Scanned with CamScanner

Vznik mikroekonomickej teórie

Na teóriu klasickej školy nadviazala **neoklasická škola ekonómie**, ktorá prevzala jej liberálny prístup. Kľúčové koncepcie neoklasickej školy vznikali od 70. rokov 19. storočia do 30. rokov 20. storočia. Aj keď v rámci neoklasickej školy existuje viacero smerov, ktorých prístupy sa čiastočne líšia (napr. v postojoch k miere využitia nástrojov kvantitatívnej analýzy, resp. k merateľnosti užitočnosti), kľúčové východiská ich analýzy sú rovnaké. Patrí k nim najmä uplatnenie hraničného (marginálneho) prístupu.

Vznik neoklasickej školy sa spája s publikovaním prác troch významných neoklasických ekonómov (**Carl Menger**, **Léon Walras**, **William Stanley Jevons**), ktorí v nich v 70. rokoch 19. storočia nezávisle od seba využili hraničný prístup. Preto sa v súvislosti so vznikom neoklasickej školy zvykne často hovoriť o marginalistickej revolúcii v ekonomickej vede.

Neoklasická škola ekonómie položila základy modernej mikroekonómie, keď rozpracovala analýzu správania sa spotrebiteľa, ako aj analýzu správania sa firmy na rôznych trhoch a v rôznych trhových štruktúrach. Neoklasickí ekonómovia formulovali teóriu hraničnej užitočnosti, ktorá je do súčasnosti všeobecne prijímanou teóriou hodnoty. Ukázali v nej, že hodnota väčšiny tovarov a služieb sa určuje na základe úžitku, ktorý spotrebiteľovi prinesie posledná jednotka statku, ktorú spotrebúva. Len v prípade hodnoty vybranej skupiny statkov, ktorých je veľmi obmedzené množstvo a nemožno ich voľne reprodukovať (napr. diamanty), hodnotu určuje ich vzácnosť.

Neoklasická škola vychádza z predpokladu, že ekonomické subjekty sa správajú racionálne a snažia sa zo svojej ekonomickej činnosti dosiahnuť čo najvyšší úžitok. V prípade domácností (spotrebiteľov) tento cieľ dosiahnu maximalizáciou užitočnosti, v prípade firiem maximalizáciou zisku. Predstavitelia neoklasickej školy vo svojich teóriách vysvetlili, za akých podmienok budú spotrebitelia pri daných obmedzeniach maximalizovať svoju užitočnosť a ako sa budú o veľkosti outputu, prípadne aj o výške ceny rozhodovať zisk maximalizujúce firmy. Teoretické prístupy neoklasickej školy patria ku kľúčovým teóriám mikroekonómie a budeme sa nimi podrobnejšie zaoberať v nasledujúcich kapitolách. Neoklasický prístup sa ďalej rozvíjal, obohatili ho napríklad alternatívne **teórie firmy**, ako aj rozvoj **teórie hier**. Počas svojej existencie našla neoklasická teória široké využitie pri analýze celého spektra mikroekonomických problémov, z ktorých mnohé majú aj makroekonomické implikácie (napr. nové inštitucionálne teórie).

Rozvoj modernej makroekonómie

V 30. rokoch 20. storočia vznikol nový makroekonomický prístup reagujúci na Veľkú hospodársku krízu, ktorá v tom období zasiahla svetovú ekonomiku. Táto kríza sa spájala s prepadom hospodárstva, ktorý sa nedal porovnať s dovtedajšími krízami. Pretrvala niekoľko rokov (1929 – 1933) a viedla k výraznému poklesu produktu a k rastu nezamestnanosti. V takejto situácii si ekonómovia, tvorcovia

Scanned with CamScanner

hospodárskej politiky, ale aj široká verejnosť kládli otázku, čo sa v ekonomikách vtedajšieho sveta zmenilo, keď došlo k takej hlbokej kríze. Ak by platil Sayov zákon trhov, taký hlboký a dlhšie obdobie pretrvávajúci pokles by vôbec nemal nastať. Odpoveď na túto otázku dal **John Maynard Keynes (1883 – 1946)**, ktorého teória sa stala východiskom **intervencionistických ekonomických smerov** poukazujúcich na potrebu intervencie vlády do fungovania ekonomiky. Keynes vo svojej analýze využil nové nástroje makroekonomickej analýzy, ktoré po nasledujúce desaťročia tvorili jej základné piliere. Vychádzajúc z tendencií vo vývoji investícií a spotreby a z analýzy motívov podnikateľov k investovaniu formuloval svoju teóriu efektívneho dopytu a zdôvodnil potrebu štátnych zásahov do ekonomiky v situácii, ak sa ekonomika nachádza pod úrovňou svojich produkčných možností a ceny sa nie sú pružne schopné prispôsobiť zmeneným makroekonomickým podmienkam. Keynesova teória vytvorila aj východiská pre ďalší rozvoj makroekonómie počas nasledujúcich desaťročí a i v súčasnosti sa veľa ekonómov hlási ku Keynesovmu odkazu. Našla odraz aj v praktickej hospodárskej politike, osobitne pri aktívnom využívaní fiškálnej politiky. Keynes sa zameral na skúmanie reálneho sektora ekonomík, poukázal na reálne faktory v ekonomickom systéme, ktoré sa môžu stať zdrojom cyklických výkyvov.

Po druhej svetovej vojne vznikol nový smer v ekonómii, **monetarizmus**, ktorý kládol dôraz na peňažný sektor ekonomiky. Jeho hlavným predstaviteľom bol americký ekonóm **Milton Friedman (1912 – 2006)**. Monetaristi považujú za najdôležitejší cieľ hospodárskej politiky cenovú stabilitu. Obrátili pozornosť k vzťahu medzi množstvom peňazí v obehu a cenovou hladinou a prispeli k ďalšiemu rozpracovaniu kvantitatívnej teórie peňazí. Poukázali na to, že ak sa má stabilizovať cenová hladina, treba, aby zmena množstva peňazí v obehu zodpovedala zmenám vo veľkosti reálneho produktu. Ak sa tento princíp dodrží, bude v ekonomike dosť peňazí na to, aby sa zabezpečila plynulá realizácia vyrobenej produkcie, no na druhej strane ich však nebude nadbytok, ktorý by viedol k rastu cenovej hladiny. Na rozdiel od keynesovcov nie sú monetaristi zástancami aktívneho využívania diskrétnych hospodársko-politických opatrení, ale odporúčajú využívať hospodársko-politické pravidlá, z ktorých najznámejším je už skôr uvedené pravidlo o vzťahu medzi rastom reálneho produktu a rastom množstva peňazí v obehu.

Od 70. rokov 20. storočia sa ocitol keynesovský prístup v kríze. Ekonomiky vyspelých krajín sa priblížili k svojmu výrobnému potenciálu. Keďže, ako sme už skôr uviedli, tento model a na ňom založené hospodárske opatrenia fungujú, keď v ekonomike existujú nevyužité výrobné zdroje a ekonomiku postihne dopytový šok, začalo sa od ich uplatňovania ustupovať. V tomto období však vyspelé krajiny začali postihovať ekonomické šoky najmä na strane agregátnej ponuky a menil sa aj charakter reprodukčného procesu. Táto zmena sa spájala s prechodom na nižšiu energetickú náročnosť výroby a sprevádzali ju aj postupne nabiehajúce ďalšie technologické zmeny. V tejto situácii sa pozornosť presunula k alternatívnym koncepciám, ktoré dokázali reflektovať tieto zmeny.

Scanned with CamScanner

Do popredia sa dostal nový makroekonomický prístup označovaný ako **nová klasická makroekonómia**. Táto škola patrí k liberálnym prístupom v ekonómii, je založená na potrebe postaviť makroekonomickú analýzu na solídnych mikroekonomických základoch, pričom obrátila pozornosť k významu očakávaní v makroekonomickej analýze. Kľúčovým prvkom tejto teórie je hypotéza racionálnych očakávaní, podľa ktorej ekonomické subjekty nepretržite a systematicky vyhodnocujú všetky udalosti, ktoré ovplyvňujú ekonomický vývoj a zapracovávajú ich vplyvy do svojich očakávaní ohľadom budúceho vývoja. Tento predpoklad má významné hospodársko-politické implikácie z hľadiska možností ovplyvňovať ekonomický vývoj nástrojmi hospodárskej politiky. **Robert Lucas Jr.** kritizoval v tom období prevládajúce makroekonomické modely a poukázal na potrebu zakomponovať do modelov vplyvov opatrení hospodárskej politiky dosahy reakcie ekonomických subjektov na tieto opatrenia. Ak totiž jednotlivci formujú svoje očakávania racionálnym spôsobom, dokážu predvídať konečné vplyvy prijímaných hospodársko-politických opatrení, čo znižuje ich potenciál aspoň v krátkom období ovplyvniť sledované makroekonomické premenné. Táto kritika sa v makroekonómii označuje ako Lucasova kritika.

Hypotéza racionálnych očakávaní ovplyvnila aj ďalšie príbuzné vedné disciplíny, medzi nimi napríklad financie. Našla odraz v teórii efektívnych trhov, ktorej priekopníkom je americký ekonóm **Eugen Fama**. Podľa tejto teórie zohľadňujú ceny akcií všetky na trhu dostupné informácie a z tohto hľadiska sú trhy vždy efektívne. Popularita hypotézy racionálnych očakávaní sa znížila v prvom desaťročí nového tisícročia, keď vyspelé krajiny postihla finančná kríza, ktorú nasledovala hospodárska kríza. Ak by totiž platila teória efektívnych trhov, situácia, ktorá viedla k finančnej kríze, by vôbec nemohla nastať.

Súčasné trendy vo vývoji ekonómie

Ekonomický vývoj sa na začiatku nového tisícročia premietol aj do ďalšieho vývoja ekonómie, keď sa opäť obrátila väčšia pozornosť na keynesovské prístupy, do popredia sa však dostali aj ďalšie teórie, z ktorých asi najväčšiu pozornosť získala **behaviorálna ekonómia**. Behaviorálna ekonómia využíva psychologické prístupy na pochopenie ekonomického správania jednotlivcov a inštitúcií. Poukazuje na to, že konanie ekonomických subjektov sa často odchyľuje od racionality v zmysle neoklasickej paradigmy, t. j. ekonomické subjekty nie vždy konajú v súlade s maximalizáciou svojej užitočnosti. Behaviorálna ekonómia sa snaží identifikovať príčiny takéhoto konania a skúma obmedzenia racionality jednotlivcov a firiem.

Priekopníkom tejto teórie je **Herbert Alexander Simon**, ktorý sformuloval pojem ohraničená, resp. obmedzená racionalita, ktorý realistickejšie zohľadňuje schopnosť ľudí konať racionálne. Intenzívny rozvoj behaviorálnej ekonómie však nastal až začiatkom 70. rokov 20. storočia, keď dvaja izraelskí vedci **Daniel Kahneman** a **Amos Nathan Tversky** sformulovali tzv. prospektovú teóriu, v ktorej identifikovali averziu jednotlivcov voči riziku, ako aj ich averziu voči strate. Ďalší predstaviteľ

Scanned with CamScanner

behaviorálneho prístupu **Richard Thaler** formuloval koncepciu postrčenia, tzv. nudging, ktorá ovplyvnila nielen teóriu, ale aj tvorbu politík v rôznych oblastiach. Poukázal na to, že ľudí možno často veľmi nenákladnými riešeniami postrčiť k racionálnejšiemu konaniu. Takéto postrčenia našli širšie uplatnenie napríklad pri výbere daní, v dôchodkovom sporení alebo pri darovaní orgánov. Využívajú sa však aj v mikrosfére, napríklad v marketingu, keď sa opierajú o psychológiu správania sa ľudí s cieľom postrčiť ich ku kúpe tovarov.

1.4 METODOLÓGIA EKONÓMIE

V ekonomickom výskume a súvisiacich ekonomických analýzach sa využívajú rôzne metodologické prístupy, ktoré poznáme aj z iných vedných disciplín. Východiskom ekonomických analýz sú spravidla formulované **vedecké hypotézy**, ktoré sa následne testujú tak, že sa spravidla najskôr vytvorí **teoretický rámec výskumu** a následne, ak je to možné, sa **empiricky overuje**.

Teoretický rámec výskumu sa často zakladá na formulácii ekonomických modelov. Ako sme už uviedli, ekonómia je veda o voľbách, preto sú i ekonomické modely spravidla formalizáciou kľúčových väzieb, ktoré ukazujú, ako ekonomické subjekty uskutočňujú svoje voľby a aké dosahy a implikácie budú tieto voľby mať. **Ekonomický model** je zjednodušeným a formalizovaným vyjadrením reálneho ekonomického prostredia. Pri formulovaní modelov je dôležité, aby boli do modelu zakomponované všetky podstatné faktory, ktoré skúmaný problém ovplyvňujú a je tiež dôležité abstrahovať od nepodstatných alebo náhodných faktorov (t. j. neuvažovať s nimi). S jednoduchými ekonomickými modelmi sa zoznámime aj v nasledujúcich kapitolách tejto publikácie. Pri analýze jednotlivých modelov treba mať na pamäti, že každý model je teoretickou abstrakciou a jeho cieľom je poukázať len na kľúčové väzby medzi vybranými premennými. Na vyjadrenie modelov sa spravidla používa matematická formulácia a na ich ľahšie pochopenie sa často aj graficky interpretujú. Napríklad pri skúmaní dopytu a ponuky sa využíva modelový prístup, aby sa identifikoval a ilustroval vplyv zmien vybraných faktorov (premenných) na dopyt, ponuku a rovnovážnu cenu. V makroekonómii sa využíva modelový prístup napríklad na to, aby sa identifikoval a vysvetlil očakávaný vplyv opatrení hospodárskej politiky na makroekonomickú rovnováhu, makroekonomický output a cenovú hladinu. S využitím ekonomických modelov tak možno ľahšie pochopiť väzby medzi vybranými premennými a ich vzájomnú interakciu. Súčasne si však treba uvedomiť, že každý model je abstrakciou a ani ten najkomplexnejší model nie je dokonale schopný zachytiť komplikovanú ekonomickú realitu. **Ekonomický vývoj sa** navyše **spája s vysokou mierou neistoty**, na ktorú ekonomické modely spravidla nie sú schopné dostatočne a včas reagovať. Rovnako sa treba vyhnúť predstave, že ekonomika sa začne správať tak, ako to popisuje nejaký ekonomický model a treba mať na pamäti, že model má byť vyjadrením kľúčových väzieb v ekonomike ako celku alebo v niektorej z jej častí.

Scanned with CamScanner

Rozvoj informačných technológií ovplyvnil aj ekonomický výskum. Rozšírenie výkonných typov osobných počítačov a softvérových aplikácií prispelo k rozvoju makroekonomického modelovania a k vzniku komplikovaných modelov umožňujúcich komplexnú analýzu ekonomických vzťahov. Napriek tomu však ekonomický vývoj potvrdil obmedzenia ekonomického modelovania, keď napríklad v období globálnej finančnej krízy sa na ekonómov a analytikov vzniesla vlna kritiky za to, že nedokázali predvídať ekonomický vývoj a riziká, ktoré vznikli vo finančnom systéme v predchádzajúcich rokoch.

Ani v období nástupu pandémie COVID-19 nemali ekonómovia a ekonomickí analytici jasnú predstavu o vplyvoch, ktoré bude mať pandémia na ekonomiku a ani o tom, ako vzniknutú ekonomickú situáciu riešiť. Napriek svojim obmedzeniam sú však ekonomické modely dôležitým nástrojom ekonomickej analýzy, keďže dokážu zachytiť kľúčové väzby medzi ekonomickými premennými.

V ekonomickom výskume sa však neuplatňuje len **teoretické modelovanie**, ale uskutočňuje sa aj **empirické testovanie formulovaných modelov** a skúma sa, **v akej miere sú modely schopné reflektovať ekonomickú realitu**. Takto otestované modely sa potom využívajú **v ekonomickom prognózovaní** na predikciu vývoja v ekonomike alebo v jej časti. V teoretickom výskume sa na formulovanie modelov využívajú najmä matematické metódy, v empirickom výskume sa údaje vyhodnocujú, pričom sa najčastejšie využívajú štatistické a ekonometrické metódy. Empirické dáta môžu mať charakter kvantitatívnych údajov (napr. početnosti) alebo kvalitatívnych údajov (napr. otvorené odpovede respondentov) a vyhodnocujú sa s využitím kvantitatívnych a kvalitatívnych výskumných metód. V súčasnosti existuje viacero softvérových aplikácií, ktoré sa využívajú na analýzu kvantitatívnych a kvalitatívnych dát a uľahčujú ekonómom analýzy. K najčastejšie používaným programom na analýzu kvantitatívnych údajov patrí program Stata a EViews, kvalitatívne údaje sa vyhodnocujú napríklad s použitím softvéru NVivo.

Rozvoj **behaviorálneho výskumu** viedol aj k rozšíreniu využitia experimentálnych metód v ekonomickej analýze. Štandardnou metódou využívanou v behaviorálnom výskume je **metóda randomizovaného kontrolovaného experimentu**, ktorý sa uskutočňuje v kontrolovaných podmienkach s cieľom zistiť, či medzi skúmanými premennými existuje príčinná súvislosť. Tieto experimenty sa môžu realizovať v **laboratórnych podmienkach** alebo aj v **teréne**. Je v nich spravidla zadefinovaná kontrolná skupina a jedna alebo viac intervenčných skupín. Následne sa analyzuje, ako skúmaná a kontrolovaná zmena podmienok ovplyvní správanie ľudí v intervenčnej skupine. Kontrolná skupina, v rámci ktorej sa podmienky nezmenia, umožňuje identifikovať rozdiely medzi správaním subjektov v tejto skupine a v intervenčnej skupine a získať tak údaje pre vyhodnotenie vplyvu realizovanej intervencie. Využitie viacerých intervenčných skupín umožňuje súčasne testovať viac alternatív intervencií. Riadené kontrolované experimenty sa využívajú na mikro- aj makroúrovni. Príkladom na úrovni firiem môže byť napríklad testovanie, ako na zmenu marketingovej stratégie zareagujú spotrebitelia a či táto zmena bude viesť k rastu zisku firmy. Široké uplatnenie našli riadené kontrolované experimenty aj v oblasti verejných politík, keď sa jednoduché a nenákladné formy

Scanned with CamScanner

intervencie úspešne využili napríklad na zníženie počtu daňových neplatičov, resp. zvýšenie miery dobrovoľného sporenia na dôchodok dôchodkovými sporiteľmi. Tento prístup si získal uznanie aj za hľadanie alternatív na zlepšenie ekonomických podmienok v najmenej rozvinutých krajinách (pozri text nižšie).

Využitie riadených kontrolovaných experimentov na zníženie chudoby v menej vyspelých krajinách ocenené Nobelovou cenou za ekonómiu

V roku 2019 získali Nobelovu cenu za ekonómiu Abhijit Banerjee a Esther Duflo z Massachusetts Institute of Technology a Michael Kremer z Harvardu. Vo svojom výskume zameranom na riešenie problému chudoby v menej rozvinutých krajinách využili experimentálny prístup. Skúmali problémy spojené s nedostatočným prístupom k vzdelaniu alebo zdravotnej starostlivosti pre deti, pričom si kládli otázku, aká forma intervencií a praktických riešení môže existujúce problémy pomôcť riešiť.

Príkladom výskumu, ktorý uskutočnil M. Kremer, je experiment so skupinami žiakov v Keni, ktorý uskutočnili v 90. rokoch 20. storočia. Na základe tohto výskumu sa zistilo, že ak zabezpečili žiakom prístup k dodatočným učebniciam, neviedlo to k zlepšeniu ich študijných výsledkov. Toto zistenie potvrdilo, že nedostatok zdrojov nie je hlavnou príčinou zlepšenia výsledkov vzdelávania. Títo výskumníci identifikovali hlavnú príčinu zlých výsledkov vzdelávania v ďalšom experimente. Zistili, že študijné výsledky významne ovplyvňujú použité vzdelávacie metódy. Ak nie sú dostatočne prispôsobené potrebám žiakov, negatívne to ovplyvní metódy ich vzdelávania. Keď v Indii zamestnali asistentov učiteľov, prispelo to k merateľnému a trvalému zlepšeniu výsledkov vzdelávania žiakov.

V ďalšom experimente realizovanom v rokoch 2002 – 2003 na indickom vidieku Banerjee a Duflo preukázali, ako zmena v motivácii ľudí dokáže zmeniť ich správanie. Zamerali sa na riešenie problému vakcinácie detí, keď rodičia, ktorí deti priviedli na očkovanie, dostali balenie žltej šošovice, ktorá je v Indii častou súčasťou jedálneho lístka. Intervencia sa spájala aj so zavedením mobilných očkovacích centier, ktoré rodičom znížili náklady spojené s dopravou svojich detí na očkovanie. Tieto nenákladné intervencie viedli k výraznému zvýšeniu miery zaočkovanosti detí v tomto regióne a zabezpečili, že viac ako 77 % všetkých detí dostalo aspoň jednu vakcínu. Na základe tejto skúsenosti sa verejní predstavitelia v tomto regióne rozhodli v projekte pokračovať v oveľa širšom rozsahu.

Zdroj: Spracované podľa internetovej stránky: <https://www.nobelprize.org/prizes/economicsciences/2019/press-release/>.

Napriek tomu, že spočiatku boli viacerí ekonómovia skeptickí, či výsledky behaviorálnych experimentov možno považovať za všeobecne použiteľné, dlhoročné skúsenosti ukázali, že ide o metódu, ktorá môže nielen prispieť k relatívne nenákladnému riešeniu problémov v menej rozvinutých krajinách, ale aj vo vyspelých častiach sveta.

Scanned with CamScanner

1.5 METODOLOGICKÉ ÚSKALIA V EKONOMICKOM SKÚMANÍ

V ekonomickom skúmaní je potrebné, aby sa dodržali určité zásady a aby sme sa vyhli metodologickým úskaliam, ktoré popíšeme v tejto podkapitole.

Možno najznámejším predpokladom, ktorý treba v ekonomickom skúmaní dodržať, je tzv. **predpoklad ceteris paribus**. Tento výraz pochádza z latinčiny a znamená predpoklad, že ostatné premenné zostanú nezmenené. V ekonomickom skúmaní teda treba zachovať nezmenené všetky premenné okrem tých, ktoré sú predmetom daného výskumu. Ak napríklad chceme preskúmať, ako ovplyvní rast dôchodkov domácností dopyt po hovädzom mäse, treba dodržať predpoklad ceteris paribus, t. j. zabezpečiť, aby sa nezmenili ostatné premenné, ktoré môžu ovplyvňovať dopyt po hovädzom mäse a aby došlo len k zmene dôchodku domácností.

Ďalším metodologickým úskalím, na ktoré si treba dať v ekonomickom skúmaní pozor, je tzv. **post hoc klam** (*post hoc fallacy*). Ak udalosť B nasleduje po udalosti A, môžeme si myslieť, že udalosť A je príčinou vzniku udalosti B. Často však tomu tak vôbec nie je. V ekonómii treba dôsledne rozlišovať medzi koreláciou a kauzalitou, ktoré poznáme zo štatistiky. To, že dva javy vzájomne korelujú (v tomto prípade to znamená, že nastanú v časovom slede), automaticky neznamená, že je medzi nimi aj kauzálny vzťah (t. j. že prvý jav je príčinou toho druhého).

Príkladov, kedy sa v dôsledku post hoc klamu nesprávne interpretoval vývoj, možno v praxi nájsť veľmi veľa. V minulosti si ľudia napríklad všimli, že hospodárske recesie sa v ekonomike objavovali potom, ako sa na Slnku vyskytla silná solárna aktivita. Začali si preto myslieť, že slnečné erupcie sú príčinou cyklických kolísaní ekonomiky. S takouto interpretáciou prišiel napríklad britský neoklasický ekonóm W. S. Jevons, bola však odmietnutá, pretože nebol medzi oboma javmi dostatočne preukázaný kauzálny vzťah. Ak sa však pozrieme na novšie štúdie,[3] zistíme, že medzi uvedenými premennými by predsa len mohol existovať kauzálny vzťah. Ak si nie sme istí, či medzi uvažovanými premennými existuje kauzalita, treba to preskúmať s využitím vhodných štatistických metód. Často však medzi premennými dochádza ku koreláciám, o ktorých je aj bez ďalších analýz zrejmé, že medzi nimi nemôže existovať kauzálny vzťah a cieľom uvažovania o kauzalite je skôr zabaviť sa. Aj na internete nájdeme mnoho príkladov takýchto korelácií.[4]

Ďalšie metodologické úskalie v ekonomickej analýze sa označuje ako **klam kompozície**. Klam kompozície sa zakladá na mylnom usudzovaní, že ak niečo platí pre časť celku, platí to aj pre celok ako taký. Ide teda o mylné usudzovanie z časti na celok. Ak napríklad vieme, že auto je zdrojom nižšej úrovne znečistenia ako autobus, mohli by sme usudzovať, že autá sú pre životné prostredie menším

---

[3] Pozri napr.: GORBANEV, M. 2015. *Can solar activity influence the occurence of economic recessions* [online]. Dostupné na internete: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/65502/1/MPRA_paper_65502.pdf>. Podľa záverov tohto článku zistíme, že medzi oboma premennými by mohol existovať kauzálny vzťah.

[4] Pozri napr.: <http://www.tylervigen.com/spurious-correlations>.

Scanned with CamScanner

problémom ako autobusy. V realite je to však presne naopak, keďže áut je na cestách neporovnateľne viac ako autobusov a sú zdrojom oveľa väčšej úrovne znečistenia ako autobusy, ktorých je podstatne menej a každý z nich prepraví oveľa viac osôb ako osobný automobil.

Typickým ekonomickým príkladom klamu kompozície je tzv. paradox úspor, označovaný aj ako paradox šetrnosti, ktorý sa zakladá na predpoklade, že ak jednotlivec míňa menej a usporí viac peňazí, aj spoločnosť ako celok bude mať tiež vyššie úspory, ak bude každý z jej členov míňať menej. Toto však neplatí. Ak by každý člen spoločnosti znížil výdavky a spotrebúval menej, viedlo by to k poklesu dopytu po tovaroch a službách a negatívne by to ovplyvnilo firmy, ktoré by vyrábali menej, na výrobu menšieho množstva tovarov by potrebovali menej pracovníkov, klesala by zamestnanosť a príjmy jednotlivcov, čo by viedlo k ďalšiemu poklesu dopytu a malo ďalší negatívny vplyv na objem výroby v ekonomike a jej výkonnosť. V takejto situácii by príjmy ľudí klesali a mohli by ušetriť menej. Tento príklad názorne ukazuje, že to, čo platí pre jednotlivca, nemusí platiť pre spoločnosť ako celok.

Ďalším metodologickým úskalím je **klam dekompozície**. Ak sa ho dopustíme, budeme mylne predpokladať, že ak niečo platí pre celok, musí to platiť aj pre každú jeho časť. Ak vieme, že najobľúbenejším športom v Taliansku je futbal a vieme tiež, že Ricardo je Talian, môžeme mylne usudzovať, že jeho najobľúbenejším športom je futbal, aj keď v skutočnosti je ním napríklad lyžovanie. Príkladom klamu dekompozície z ekonomickej oblasti môže byť mylné uvažovanie, že ak niečo platí pre ekonomiku ako celok, musí to platiť aj pre jednotlivé jej časti. Napríklad v období recesie vlády v snahe stimulovať ekonomiku často zvyšujú verejné výdavky, resp. znižujú dane. Ak by sa však rovnako správali domácnosti alebo firmy, a v období recesie napríklad za cenu zadlženia zvyšovali svoje výdavky, mohlo by to mať na ich ekonomickú situáciu veľmi nepriaznivý vplyv a mohli by sa dostať až do štádia osobného bankrotu.

V ekonomickom skúmaní by sme sa, podobne ako vo výskume v ktorejkoľvek inej vednej disciplíne, mali vystríhať **subjektívnosti**. Treba sa zbaviť subjektívnych predsudkov a skreslení v uvažovaní a udržať si nadhľad a objektívnosť pri analýze akéhokoľvek problému. Na to treba, aby si človek uvedomoval nástrahy, ktoré sa spájajú s jeho psychologickým nastavením a spôsobom uvažovania. Pri tom môže pomôcť aj spomínaná behaviorálna ekonómia, ktorá ukazuje, že ľudia majú vo svojom uvažovaní tendenciu brať do úvahy rôzne nepodstatné informácie, resp. uvažovať skratkovo alebo byť pod vplyvom rôznych psychologických faktorov. Spomeňme aspoň dva z nich. Zakladatelia behaviorálnej ekonómie D. Kahneman and A. Tversky vo svojej prospektovej teórii ukázali, že ľudia sú averzní voči strate, v dôsledku čoho majú tendenciu výraznejšie pociťovať napríklad stratu 100 € ako potešenie, ktoré by cítili, ak by rovnakú sumu získali. Averzia voči strate môže ovplyvniť ich rozhodovanie, keď si pod jej vplyvom budú voliť riešenia, ktoré budú minimalizovať možnú stratu, aj keď môžu byť pre nich iracionálne. Ľudia tiež môžu mať tendenciu na základe irelevantnej informácie ukotviť svoje rozhodovanie na niektorej z dostupných alternatív,

Scanned with CamScanner

aj keď táto informácia nemá k skúmanej udalosti žiadny vzťah. Takéto konanie môže viesť k neracionálnym rozhodnutiam. Príkladom ukotvenia môže byť akciový trh. Je preukázané, že investori majú tendenciu ukotviť hodnotenie akcií na ich cene, aj keď by mali zohľadniť aj iné faktory, ako sú napríklad údaje o dlhodobej ziskovosti firmy alebo vývoj postavenia firmy na trhu. Dôsledkom takéhoto konania investorov môže byť, že budú kurz akcií nesprávne hodnotiť a urobia nesprávne investičné rozhodnutie.

1.6 EKONOMICKÝ SPÔSOB UVAŽOVANIA

Ekonomický spôsob uvažovania sa zakladá na uvedomení si a najmä uplatnení **základných ekonomických princípov** v ekonomickom skúmaní, rozhodovaní a pri riešení ekonomických problémov vo všeobecnosti. Ak si tieto princípy uvedomíme a použijeme ich vo svojom každodennom súkromnom a pracovnom živote, možno predpokladať, že budeme schopní robiť lepšie a efektívnejšie rozhodnutia a lepšie využívať obmedzené zdroje, ktoré máme k dispozícii.

Prvý princíp ekonomického uvažovania vychádza zo **vzácnosti zdrojov**, ktorá, ako sme už skôr uviedli, je kľúčová z hľadiska potreby existencie samotnej ekonómie. Ak by zdroje neboli vzácne, nemuseli by sme sa rozhodovať medzi rôznymi alternatívami o tom, ktorú z nich si zvolíme. Pretože zdroje sú vzácne, musíme si zvoliť, pre ktorú alternatívu sa rozhodneme. Každá voľba sa spája s **alternatívnymi nákladmi** a ak sa rozhodneme pre jednu alternatívu, musíme obetovať inú alternatívu, ktorej sme sa uskutočnením voľby zriekli. Pri uvažovaní o tom, aké alternatívne náklady sa so zvoleným rozhodnutím spájajú, treba brať do úvahy nielen peňažné, ale aj nepeňažné úžitky, ktoré sme obetovali, keď sme sa zriekli druhého najvýhodnejšieho riešenia.

Príkladom môže byť napríklad rozhodovanie sa o tom, či budete v sobotný večer študovať ekonómiu, alebo pôjdete s kamarátmi na koncert. Ak sa vzdáte koncertu, aby ste sa venovali štúdiu, musíte sa vzdať nielen zážitku z vašej obľúbenej hudby, ale aj času, ktorý by ste strávili a užili si s kamarátmi. Na druhej strane ušetríte peniaze, ktoré by ste vynaložili na nákup vstupenky, ako aj náklady a čas spojený s dopravou na koncert. Ak sa teda rozhodnete v sobotný večer zostať doma a študovať, znamená to, že po zohľadnení všetkých nákladov a úžitkov spojených s týmto rozhodnutím ste na tom lepšie, ako keby ste si zvolili vami vnímanú druhú najlepšiu alternatívu (účasť na koncerte s kamarátmi).

V ekonomickom rozhodovaní treba vždy identifikovať existujúce dostupné alternatívy a zvoliť si tú alternatívu, ktorá nám prinesie najväčší čistý úžitok. To znamená, že ekonomické rozhodnutia treba vždy uskutočňovať na základe vyhodnotenia existujúcich dostupných alternatív, t. j. na základe alternatívnych nákladov, pretože len alternatívne náklady sú z hľadiska ekonomického rozhodovania relevantné. Náklady, ktoré sme vynaložili v minulosti, sú z hľadiska súčasného rozhodovania irelevantné, označujeme ako **utopené náklady** (*sunk cost*).

Scanned with CamScanner

Druhý princíp ekonomického uvažovania poukazuje na to, že snahou ekonomických subjektov by malo byť uskutočňovanie **racionálnych rozhodnutí**. Ako sme už uviedli, racionálny spôsob rozhodovania sa spája s porovnávaním úžitkov a nákladov. V ekonomickom rozhodovaní sa využíva tzv. **hraničný prístup**, ktorý považujeme za tretí princíp, ktorý treba uplatniť pri ekonomickom spôsobe uvažovania. Pri uplatnení hraničného prístupu sa porovnáva úžitok a náklady, ktoré ekonomickému subjektu vzniknú pri uvažovaní s poslednou jednotkou statku alebo služby, o ktorej sa rozhoduje, či ju bude spotrebúvať (v prípade domácnosti) alebo vyrábať (v prípade firmy). Ako ukážeme v nasledujúcich kapitolách, pre jednotlivé typy ekonomických subjektov a pre rôzne typy trhov bude pre subjekt racionálne, ak sa rozhodne spotrebúvať/vyrábať statok dovtedy, kým mu posledná spotrebovaná/vyrábaná jednotka neprinesie rovnaký úžitok, ako sú náklady spojené s jej spotrebou/výrobou.

Predstavte si, že stojíte pred stánkom s pizzou a rozhodujete sa o tom, koľko kúskov pizze si kúpite. Budete porovnávať náklady na kúpu kúska pizze (cenu, ktorú za kúsok pizze zaplatíte) a úžitok, ktorý zo zjedenia posledného kúska pizze dosiahnete. Najlepšie rozhodnutie urobíte, ak si kúpite taký počet kúskov pizze, pri ktorom sa dosiahnutý úžitok zo zjedenia posledného kúska pizze vyrovná nákladom na jeho kúpu (t. j. cene kúska pizze). Podobne sa aj racionálne konajúce firmy rozhodnú pre výrobu takého množstva výrobkov, pri ktorom sa náklady na výrobu poslednej jednotky budú rovnať úžitku (príjmu), ktorý z jeho predaja dosiahnu.

Ďalším dôležitým princípom ekonomického rozhodovania je uvedomenie si, že **ľudia reagujú na podnety** a zmenou podnetov možno ľudí motivovať k žiaducemu konaniu. Zmena podnetov je tiež kľúčovým spôsobom, ako nasmerovať ľudí k žiaducemu konaniu a ako prepojiť ich individuálny záujem so spoločenským záujmom.

Je napríklad v celospoločenskom záujme, aby sa ľudia dali zaočkovať proti vírusu COVID-19. Zaočkovaní ľudia vírus šíria menej, prispievajú tak k spomaleniu jeho šírenia a chránia nielen seba, ale aj iných ľudí. Mnohí ľudia však nemajú záujem sa dať zaočkovať. Jednotlivé krajiny preto zavádzajú rôzne schémy, ktorými chcú ľudí motivovať k tomu, aby sa rozhodli dať zaočkovať (môže ísť napr. o rôzne zvýhodnenia pre očkovaných, ale aj o priame odmeny pre tých, ktorí sa dajú zaočkovať).

Na motivovanie ľudí k určitému konaniu sa často využíva tzv. **prístup mrkvy a palice** (*carrot and stick*). Ľudia dostanú mrkvu (t. j. odmenu) za žiaduce konanie a dostanú palicou (t. j. budú potrestaní) za nežiaduce správanie. Takto majú byť motivovaní, aby konali žiaducim spôsobom. Napríklad na univerzitách sa kladie veľký dôraz na to, aby tvoriví pracovníci publikovali výsledky svojho výskumu v uznávaných vedeckých časopisoch. Ak sa im to podarí, získajú za publikovaný vedecký výstup dodatočnú odmenu (mrkva), ak však nebudú úspešní, bude to mať negatívny vplyv na ich akademický postup, aj na ich mzdu (princíp palice). Pri dizajne motivačných mechanizmov sa teda na dosiahnutie žiaduceho výsledku využíva **pozitívna** aj **negatívna motivácia**. Všade okolo nájdeme množstvo príkladov motivačných schém, ktoré majú ľudí nasmerovať k tomu, aby konali žiaducim spôsobom.

Scanned with CamScanner

Uvedené princípy ekonomického uvažovania možno považovať za kľúčové a nájdeme ich v ktorejkoľvek z učebníc základov ekonómie. Často sa však spomínajú aj **ďalšie princípy**, ktorých zohľadnenie v ekonomickom uvažovaní je tiež veľmi dôležité. Spomeňme aspoň tieto tri z nich:

- **Výmena tovarov môže byť efektívna pre všetky zúčastnené strany:**
  A. Smith vo svojom *Bohatstve národov* poukázal na to, že **výmena** tovarov, či už v rámci jednej krajiny, alebo v medzinárodnom meradle **môže byť výhodná pre všetky zúčastnené strany**. Výmena tovarov umožňuje ľuďom, aby sa špecializovali, čo zvyšuje ich produktivitu, pretože ak vykonávajú stále rovnaké činnosti, nadobudnú pri ich výkone viac skúseností a budú pracovať efektívnejšie. Prebytky svojej výroby môžu vymeniť s inými za tovary, ktoré chcú spotrebúvať alebo predať za peniaze, za ktoré si môžu hneď alebo aj neskôr kúpiť tovary, ktoré potrebujú. V dôsledku špecializácie a výmeny budú všetci zúčastnení na tom lepšie ako v prípade, že by takúto možnosť nemali. Platí to aj v medzinárodnom obchode. Ak sa krajiny špecializujú na výrobu tých tovarov, pre výrobu ktorých majú najlepšie podmienky a vyvážajú ich a prostriedky, ktoré získajú z ich predaja, použijú na dovoz tých tovarov, na ktorých výrobu nemajú dobré podmienky, budú na tom ekonomicky lepšie. Všetky krajiny teda získajú, ak sa zapoja do výmeny v porovnaní so situáciou, ak by každá krajina vyrábala všetky tovary len pre vlastnú spotrebu.

- **Trhový mechanizmus je najlepším dostupným mechanizmom alokácie vzácnych zdrojov:**
  V trhovej ekonomike sa výmena vo väčšine prípadov realizuje prostredníctvom trhového mechanizmu. **Trhový mechanizmus** sa považuje za **najefektívnejší spôsob alokácie vzácnych zdrojov** napriek tomu, že ani trhový mechanizmus nie je dokonalý. Na trhu vstupujú jednotlivé subjekty na strane dopytu a na strane ponuky do vzájomnej interakcie, prostredníctvom ktorej dochádza k vytvoreniu rovnovážnej ceny, ktorá umožní alokovať tento tovar tým, ktorí si ho najviac cenia. Alokácia vzácnych zdrojov prostredníctvom trhu je však efektívna nielen na trhu tovarov a služieb, ale aj na trhu výrobných faktorov.
  Napriek tomu, že v súčasnosti sa význam súkromného trhu pre efektívnu alokáciu zdrojov takmer všeobecne prijíma, v minulosti sa presadili v SR aj názory, ktoré smerovali k tomu, aby sa trhový mechanizmus nahradil alternatívnym mechanizmom, ktorý umožní prekonať nedostatky trhu. Touto alternatívou sa mal stať systém centrálneho plánovania, ktorý sa v rôznych formách uplatňoval v reálnych ekonomikách s centrálne plánovaným riadením, ku ktorým pred rokom 1989 patrilo v rámci Československa aj Slovensko. Skúsenosti z využívania tohto alokačného systému však ukázali, že tento systém nielen nedokáže prekonať nedostatky súkromného trhu, ale spája sa s väčšou mierou neefektívnosti. Práve túto neefektívnosť možno považovať za kľúčovú príčinu, že väčšina krajín využívajúcich centrálne plánovaný systém, tento systém koncom 20. storočia opustila a pretransformovala sa na trhové ekonomiky.

Scanned with CamScanner

– **Nedostatky súkromného trhu možno do určitej miery riešiť vládnou intervenciou:**
Zlyhania trhového mechanizmu vedú k tomu, že v niektorých prípadoch nie je súkromný trh schopný zabezpečiť efektívnu alokáciu zdrojov. V takýchto prípadoch **môže zasiahnuť štát (vláda)** a **vhodnými opatreniami** sa môže snažiť odstrániť, resp. minimalizovať túto formu neefektívnosti. Ide najmä o riešenie problému externalít, verejných statkov, ale aj zlyhanie konkurencie (t. j. existencia nedokonalej konkurencie). V reálnych ekonomikách sa štáty snažia takto vznikajúce problémy riešiť napriek tomu, že niektorí ekonómovia poukazujú na to, že štát si s nimi často nevie poradiť, pretože nedisponuje účinnými nástrojmi, ktoré by mu umožnili vzniknutú neefektívnosť odstrániť. Naopak, poukazujú na to, že činnosť vládnych inštitúcií a verejného sektora je tiež postihnutá zlyhaniami, ktoré ďalej znižujú efektívnosť v ekonomike. Diskusia o účinnosti opatrení vlády a o jej schopnosti ovplyvniť žiaducim spôsobom vývoj na súkromnom trhu nie je v súčasnosti uzavretá. Ako podrobnejšie vysvetlíme v tretej kapitole venovanej zlyhaniam trhového mechanizmu, v nadväznosti na zmeny v súčasných ekonomikách, ako aj na rozvoj technológií, sa objavujú aj nové spôsoby, ako by bolo možné problém zlyhaní súkromného trhu riešiť aj bez vládnej intervencie.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. Ekonómia je spoločenskovedná disciplína, ktorá skúma, **ako spoločnosť využíva vzácne zdroje**. Vzácnosť zdrojov je pre ekonomické rozhodovanie kľúčová a ak by zdroje neboli vzácne, spoločnosti by sa nemuseli rozhodovať, ako ich využijú na dosiahnutie svojich cieľov.
2. Vstupy do výrobného procesu označujeme ako **inputy**. Patria k nim **pôda a prírodné zdroje, práca a kapitál**. Často sa k nim priraďuje aj **technológia, ľudský kapitál** a **podnikateľská činnosť**.
3. Ekonómia sa delí na **mikroekonómiu a makroekonómiu**. Mikroekonómia skúma mechanizmy, prostredníctvom ktorých domácnosti a firmy dosahujú svoje ciele (maximalizáciu užitočnosti, resp. maximalizáciu zisku). Makroekonómia skúma fungovanie ekonomiky ako celku, špecifikuje stav, v akom sa ekonomika nachádza, ale aj to, či a ako možno prostredníctvom hospodársko-politických opatrení prispieť k zlepšeniu makroekonomických výsledkov a dosiahnuť stanovené ciele.
4. Ekonomické skúmanie môže byť pozitívne alebo normatívne. **Pozitívna ekonómia** opisuje stav, v ktorom sa ekonomika nachádza, pričom ho nehodnotí a neponúka riešenia, ako situáciu zmeniť. **Normatívna ekonómia** obsahuje hodnotiace súdy a postuluje predstavy o žiaducom vývoji, prípadne o spôsoboch, ako tento vývoj dosiahnuť.
5. Ekonómia ako samostatná vedná disciplína vznikla v druhej polovici 18. storočia, za jej zakladateľa sa považuje **Adam Smith**. A. Smith poukázal na význam trhového mechanizmu ako spôsobu alokácie vzácnych zdrojov. Základy modernej mikroekonómie položila **neoklasická škola ekonómie**, nový makroekonomický pohľad priniesol **John Maynard Keynes**. Od druhej polovice 20. storočia sa rozvoj ekonómie uskutočňoval v rámci viacerých ekonomických smerov, k tým najvýznamnejším patria **keynesovstvo, monetarizmus, nová klasická ekonómia** a v posledných desaťročiach **behaviorálna ekonómia**.
6. Metodológia ekonómie sa zakladá na formulovaní hypotéz, ktoré sa testujú s využitím **ekonomických modelov** a **metód empirickej analýzy**. Ekonomický výskum delíme na teoretický a empirický. V ekonómii sa využívajú **metódy kvantitatívnej a kvalitatívnej analýzy**. Kvantitatívne metódy sú založené na využití štatistických a ekonometrických metód. Kvalitatívne metódy využívajú kvalitatívne dáta, ktoré vyhodnocujú a interpretujú. S rozvojom behaviorálneho výskumu sa v ekonomickom výskume čoraz častejšie využíva **metóda randomizovaného kontrolovaného experimentu**.
7. V ekonomickom skúmaní sa treba vyhnúť viacerým metodologickým úskaliam, k tým najvýznamnejším patria: **nedodržanie predpokladu ceteris paribus, klam kompozície, klam dekompozície** a **subjektívnosť v ekonomickom skúmaní**.
8. Ak chce človek v ekonomickom rozhodovaní a konaní, ale aj v osobnom živote prijímať dobré a efektívne rozhodnutia, mal by sa riadiť **základnými princípmi ekonomického uvažovania**.

Scanned with CamScanner

DRUHÁ KAPITOLA

ZÁKLADNÉ VÝCHODISKÁ A PREDPOKLADY FUNGOVANIA EKONOMIKY. EKONOMICKÉ ZÁKONY

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť, čo je hlavným motívom ekonomickej činnosti;*
- *charakterizovať vstupy a výstupy a ich vzájomný vzťah v podmienkach vzácnosti;*
- *vysvetliť základné ekonomické zákony;*
- *charakterizovať a znázorniť hranicu produkčných možností;*
- *definovať základné problémy (otázky) organizácie ekonomiky;*
- *vysvetliť riešenie základných ekonomických otázok v rôznych typoch ekonomických systémov.*

2.1 POTREBY A ZDROJE

Základom ekonomického života je snaha ľudí uspokojiť svoje potreby. **Potreby** sú založené na fyziologických, osobných alebo sociálno-ekonomických požiadavkách potrebných na to, aby ľudia mohli fungovať a žiť. Ľudská potreba predstavuje určitý nedostatok, ktorý si človek uvedomuje a usiluje sa o jeho odstránenie, t. j. uspokojenie. Sú to nesplnené túžby, ktoré motivujú ľudské správanie a ktoré, keď sa uspokoja, zlepšujú ľudské blaho. Zahŕňajú fyziologické alebo biologické požiadavky na udržanie života a psychologické potreby, ktoré robia život príjemnejším. Z hľadiska ekonómie môžeme potreby rozdeliť na mimoekonomické a ekonomické. K mimoekonomickým potrebám môžeme zaradiť nemateriálne veci, ako napríklad náboženstvo, priateľstvo, šťastie. Ekonomické potreby majú bezprostredný vzťah k hospodárskej činnosti. Na ich uspokojenie potrebujeme statky alebo služby, ktoré ak chceme získať, musí sa uskutočniť určitá ekonomická činnosť, spravidla výroba.

Na uspokojovanie potrieb slúžia ľuďom **statky**. Označujeme ich aj ako output alebo aj ako výstup, alebo produkt, to znamená všetko, čo uspokojuje ľudské potreby. Niektoré statky sú prístupné všetkým bez obmedzenia, ako napríklad voda, vzduch. Tieto statky nazývame **voľné**. V snahe uspokojiť svoje potreby však ľudia narážajú na obmedzenosť zdrojov, ktoré im poskytuje príroda. Väčšina predmetov, ktoré človek potrebuje na uspokojenie svojich potrieb, sú tzv. **ekonomické** (vzácne) statky. Sú to predmety, ktoré neexistujú v neobmedzenom množstve a ktoré treba vytvoriť, aby mohli slúžiť na uspokojovanie ľudských potrieb. Sú charakteristické dvoma znakmi, a to *obmedzenosťou* a *užitočnosťou*. Ak by boli statky voľne

Scanned with CamScanner

dostupné, nemuseli by sme ich vyrábať. Napríklad nebudete polievať záhradu vodou z vodovodu, ktorú treba vyrobiť a zaplatiť, ak máte pri dome potok. Zároveň, aby sme si boli ochotní určitý statok vyrobiť, musí byť pre nás užitočný. V krajinách s tropickou klímou netreba vyrábať radiátory, pretože z nich nebudú mať ľudia úžitok. Statok, ktorý je výsledkom výroby, môžeme označiť ako *výrobok*. Výrobok určený na predaj na trhu sa nazýva *tovar*. Niektoré výrobky sa ďalej spracúvajú a používajú na výrobu iných výrobkov a tie označujeme ako *medziprodukty*.

Okrem rozdelenia statkov na voľné a ekonomické ich môžeme členiť aj z nasledujúcich hľadísk:

- *podľa formy*: hmotné statky a služby;
- *podľa účelu použitia*: spotrebné a kapitálové statky;
- *podľa vlastníctva*: súkromné a verejné statky.

Hmotné statky sú užitočné veci, ktoré sa vyrábajú alebo sa získavajú z prírody a majú hmotnú podobu, napríklad auto, kniha, chlieb. **Služby** sú statky nemateriálneho charakteru, t. j. nehmotné statky. Predstavujú užitočné činnosti, ktoré uspokojujú potreby ľudí (napr. taxislužba, opravárenské služby a pod.). Môžeme ich ďalej rozdeliť na *výrobné* služby (napr. doprava, dodávky energie a pod.) a *nevýrobné* služby (napr. vzdelávanie alebo kadernícke služby).

Spotrebné statky priamo uspokojujú potreby ľudí (napr. televízor, potraviny, oblečenie) a slúžia na konečnú spotrebu. Spotrebiteľ si ich kúpi a spotrebuje. Patria sem predmety jednorazovej spotreby (napr. jedlo, benzín) a predmety dlhodobej spotreby (napr. dom, televízor). **Kapitálové (výrobné, investičné) statky** uspokojujú potreby ľudí nepriamo tým, že sa používajú na výrobu iných spotrebných alebo kapitálových statkov (stroje, zariadenia, výrobné haly, suroviny, materiál). Vo výrobe sa buď priamo spotrebúvajú (napr. oceľ pri výrobe automobilov), alebo opotrebúvajú, čiže postupne prenášajú svoju hodnotu do nových statkov (napr. hala, výrobná linka). Za istých okolností môže ten istý druh statku raz vystupovať ako kapitálový a inokedy ako spotrebný statok (napr. auto na osobný účel a na podnikanie, plyn v domácnosti a plyn používaný v priemysle).

Súkromné statky sú statky, ktoré vlastní a používa jednotlivec, resp. domácnosť. Má výlučné právo statok užívať a rozhodovať o ňom. Spravidla ich produkuje súkromný sektor, napríklad potraviny, oblečenie, autá. **Verejné statky** môže používať veľká skupina ľudí, ale aj celá spoločnosť, zaraďuje sa k nim napríklad verejné osvetlenie, cesty, obrana. Sú charakteristické *nevylúčiteľnosťou zo spotreby* a *nerivalitou*. Poskytovanie verejných statkov môže zabezpečovať verejný sektor (napr. obranu), ale aj súkromný sektor na základe štátnych objednávok (napr. výstavba diaľnic). Hoci sa môže zdať, že verejné statky sú zadarmo, nie je to tak. Na ich financovanie musí získať štát zdroje prostredníctvom daní.

Väčšina ľudských potrieb sa uspokojuje statkami, ktoré treba najskôr vyrobiť. Výroba predstavuje transformáciu vstupov na výstupy. Aby sme mohli vyprodukovať statky a služby, potrebujeme *vstupy*, označované aj ako inputy, výrobné faktory,

Scanned with CamScanner

výrobné zdroje, ktoré sú nevyhnutným predpokladom výroby statkov a služieb. Rozoznávame tieto tri **základné výrobné faktory**:

1. práca a ľudský kapitál;
2. pôda a prírodné zdroje;
3. kapitál.

Okrem uvedených základných výrobných faktorov sa môžeme stretnúť aj s inými uvádzanými výrobnými faktormi, ako napríklad technológia alebo podnikanie. Dôležitými znakmi výrobných faktorov je to, že majú *alternatívne použitie* a možno ich vo výrobe *substituovať*. Alternatívne použitie znamená, že s daným výrobným faktorom môžeme vyrábať rôzne statky. Napríklad pôda sa môže použiť na pestovanie pšenice, výstavbu výrobnej haly pre automobilku alebo nájomné parkovacie miesta. Treba si však uvedomiť, že ak sa výrobný faktor použije na jeden účel, nemôže sa už použiť na iný účel. Ich vzájomná substituovateľnosť sa prejavuje v tom, že mnohé výrobky môžeme vyrábať rôznymi kombináciami výrobných faktorov. Ten istý výrobok možno vyrobiť ručne s väčším množstvom práce alebo nahradiť pracovnú silu strojmi a použiť teda väčšie množstvo kapitálu.

Ekonomická veda sa primárne zaoberá tým, ako čo najlepšie rozdeliť obmedzené zdroje na alternatívne použitie spôsobom, ktorý je najbližšie k splneniu ľudských potrieb. Ľudské potreby sú takmer neohraničené, ale ich uspokojovanie áno. Uspokojovanie potrieb závisí najmä od dostatku prostriedkov na ich uspokojovanie a od poradia ich dôležitosti. Dosiahnutie najlepšieho rozdelenia zdrojov v snahe čo najlepšie uspokojiť neobmedzené potreby predstavuje ekonomický problém optimalizácie v podmienkach vzácnosti.

2.2 ZÁKON VZÁCNOSTI A HRANICA PRODUKČNÝCH MOŽNOSTÍ

Zákon vzácnosti je jedným zo základných zákonov ekonómie a jeho dôsledky majú zásadný vplyv na spôsob, akým spoločnosť vyrába tovary a služby. Zákon vzácnosti hovorí o tom, že statky sú vzácne, pretože nedostatok zdrojov neumožňuje vyrábať také množstvo tovarov a služieb, aby sa uspokojili všetky ľudské potreby. Prejavuje sa, pretože ekonomické zdroje – práca, pôda, kapitál – sú obmedzené, t. j. vzácne. Na základe toho hospodársky systém nemôže vyrábať všetky tovary a služby, ktoré by spotrebitelia chceli spotrebúvať. V podmienkach obmedzenosti zdrojov sa výroba jedného statku môže zvýšiť len vtedy, keď sa zníži výroba iného statku. Kombinácia neobmedzených potrieb a obmedzených zdrojov spôsobuje zníženie dostupnosti tovarov a služieb, a tým ich vzácnosť. V konečnom dôsledku to znamená, že výrobcovia aj spotrebitelia musia robiť selektívne rozhodnutia, ako by sa mali využívať obmedzené zdroje (výrobné faktory, resp. čas a dôchodok). Táto situácia vyžaduje, aby ľudia rozhodovali o tom, ako efektívne alokovať svoje zdroje, aby uspokojili základné potreby a čo najviac ďalších potrieb. Ak má spoločnosť obmedzené prostriedky a neobmedzené túžby, vždy bude existovať problém voľby, ktorú musí urobiť. V hypotetickom svete, v ktorom by existoval dostatok každého zdroja, neexistoval by

Scanned with CamScanner

problém ekonomického rozhodovania a nebolo by treba rozhodovať o tom, ako alokovať zdroje. V reálnom svete je však každý zdroj do určitej miery vzácny. Nedostatok zdrojov je základnou príčinou existencie ekonómie.

Obmedzenosť zdrojov sa netýka len spoločnosti a výroby, ale aj jednotlivcov a ich spotreby. Väčšina spotrebiteľov nemá finančné zdroje na nákup všetkých tovarov a služieb, ktoré chcú spotrebúvať. Peniaze a čas sú obmedzené zdroje. Väčšina ľudí má príliš málo jedného, druhého alebo oboch. Nezamestnaná osoba môže mať veľa času, ale nemá dosť prostriedkov, aby platila nájomné. Na druhej strane, výkonný riaditeľ môže byť finančne schopný odísť skôr do dôchodku, ale počas svojho pracovného života mohol byť nútený spať iba štyri hodiny. Niektorí ľudia majú málo času aj peňazí. Ľudí, ktorí by mali veľa peňazí aj času, možno stretnúť veľmi ťažko.

Hlavným predmetom skúmania ekonómie je rozhodovanie jednotlivcov, organizácií a spoločností o tom, ako použijú svoje disponibilné zdroje na uspokojenie svojich potrieb. Tieto zdroje zahŕňajú čas a zručnosti, prírodné prostredie a finančný a fyzický kapitál. Potenciálne možnosti použitia týchto zdrojov mnohonásobne prekračujú ich dostupné množstvo, čo sme si vysvetlili prostredníctvom zákona vzácnosti. Preto musí spoločnosť rozhodovať, ako alokuje svoje zdroje na ich alternatívne použitie. Rozhodnutia, ktoré spoločnosť urobí, majú zásadný vplyv na jej blahobyt.

Zamyslime sa nad príkladom čas, ktorý má študent k dispozícii. Každý deň má k dispozícii určitý počet hodín, v rámci ktorých sa snaží vykonávať množstvo aktivít ako štúdium, práca, šport, stretávanie sa s priateľmi a rodinou, pozeranie televízora a surfovanie po internete a, samozrejme, spánok. Študent si musí zvoliť, ako rozdelí svoj vzácny a obmedzený čas medzi tieto aktivity. Jedna hodina strávená v práci navyše znamená o jednu hodinu menej určenú na štúdium. Keďže čas je vzácny, študent nemôže robiť všetko, čo by chcel. Spôsob, akým sa rozhodne stráviť svoj čas, zároveň ovplyvní jeho blahobyt. Ak bude pracovať, síce získa vyšší zárobok, ale môže to tiež znamenať zníženú známku na konci semestra. Samozrejme, mzda za jednu hodinu práce výsledky veľmi neovplyvní, ak sa však rozhodne stráviť v práci o hodinu viac každý pracovný deň, vplyv už môže byť výrazný a výsledkom môže byť vyšší príjem, ale aj neúspech na skúške.

Základným predpokladom ekonómie je, že rozhodovanie prebieha na výnosovo-nákladovom princípe. Ten, kto uskutočňuje voľbu, porovnáva úžitky a náklady uskutočnenia každého rozhodnutia. Úžitky môžu mať rôznu podobu, ale všeobecne predstavujú určité uspokojenie alebo pozitívnu hodnotu získanú daným rozhodnutím, napríklad hodnotu vyrobenej produkcie alebo subjektívny pocit uspokojenia zo spotreby určitého statku. Náklady ekonómovia merajú použitím koncepcie tzv. **nákladov obetovaných príležitostí**, resp. **alternatívnych nákladov**. Alternatívne náklady predstavujú hodnotu statku alebo služby, ktorých sme sa vzdali, aby sme získali dodatočné jednotky iného statku. Vyjadrujú hodnotu druhej najlepšej alternatívy použitia zdrojov v podobe množstva statku vyprodukovaného danými zdrojmi.[5]

---

[5] S myšlienkou nákladov obetovanej príležitosti sa môžeme stretnúť už v dielach klasických ekonómov A. Smitha a D. Ricarda, ktorí ju použili pri vysvetľovaní špecializácie krajín v medzinárodnom obchode.

Scanned with CamScanner

Predpokladajme, že si chcete založiť vlastný podnik. Dôležitým zdrojom použitým na túto aktivitu je váš čas. Druhá najlepšia alternatíva použitia vášho času by bola práca pre inú firmu, z ktorej by ste ako zamestnanec získali mzdu 20 000 € ročne. Preto náklady na čas strávený riadením vlastnej firmy budú pre vás predstavovať 20 000 € ročne. Táto hodnota ušlej mzdy predstavuje alternatívne náklady vlastného podnikania. Ako ďalší príklad môžeme uviesť poľnohospodára, ktorý vlastní pole. Má na výber tieto dve alternatívy: buď bude na poli pestovať pšenicu, alebo chovať dobytok. Ak sa rozhodne chovať dobytok, alternatívne náklady budú predstavovať hodnotu pšenice, ktorú by na danom poli mohol vypestovať.

Je to práve problém vzácnosti zdrojov, ktorý vysvetľuje, prečo ekonómovia používajú náklady obetovanej príležitosti ako meradlo nákladov určitého rozhodnutia. Zo vzácnosti zdrojov vyplýva, že reálne náklady určitej aktivity pre spoločnosť predstavujú množstvo všetkých zdrojov, ktoré sa na ňu vynaložili a nemohli sa tak použiť na iný účel.

Koncepcia vzácnosti prírodných zdrojov

Ako sme už spomenuli, vzácne statky sú charakteristické ich obmedzenosťou a užitočnosťou. Prírodné zdroje nemusia byť vzácne z dvoch dôvodov. Všetko, čo je k dispozícii v takmer nekonečnej zásobe a dá sa spotrebovať s nulovými nákladmi, nie je vzácne. Alternatívne potom, ak sú spotrebitelia ľahostajní k zdroju a nemajú žiadnu potrebu ho spotrebovať alebo si neuvedomujú jeho potenciálne využitie, tento zdroj nie je vzácny, aj keď jeho celkové množstvo je obmedzené. No aj zdroje, ktoré sa považujú za neobmedzené a v peňažnom vyjadrení bezplatné, sa môžu v istom zmysle stať vzácnymi.

Uvažujme napríklad o vzduchu. Z hľadiska jednotlivca je vzduch na dýchanie úplne zadarmo. S touto aktivitou však súvisí niekoľko nákladov. Jednotlivec si vyžaduje dýchateľný čistý vzduch, ktorý je od obdobia priemyselnej revolúcie čoraz ťažšie považovať za samozrejmosť. V mnohých mestách je zlá kvalita ovzdušia spojená s vysokou mierou chorôb a úmrtí. Aby sa zabránilo týmto nežiaducim a nákladným javom a aby sa zabezpečilo, že občania môžu bezpečne dýchať, firmy, vlády alebo samosprávy musia investovať do nových metód výroby energie a statkov a ich spotreby tak, aby nevytvárali škodlivé emisie. To si vyžaduje masívne kapitálové výdavky. Tieto náklady však v konečnom dôsledku nesú občania, napríklad v podobe zvýšených cien tovarov, rastúcich daní a poplatkov. Ani dýchanie čistého vzduchu nie je zadarmo.

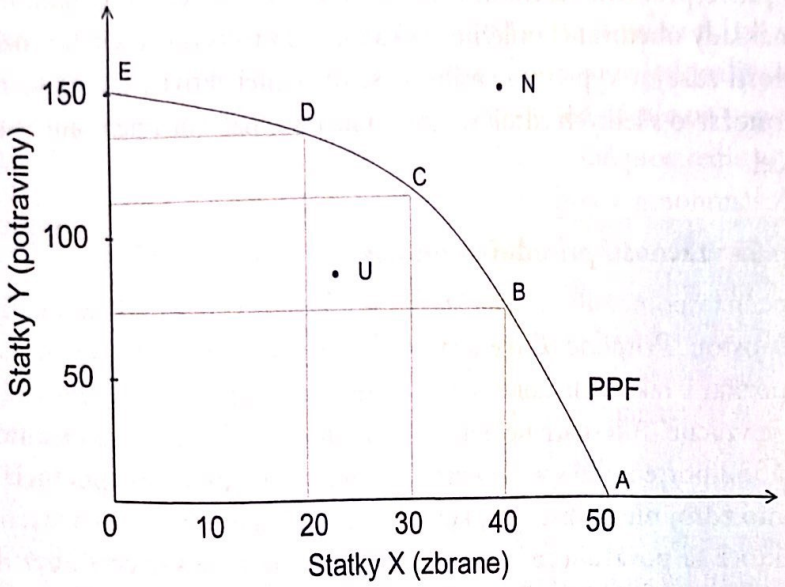
2.2.1 Hranica produkčných možností

Problém obmedzenosti a vzácnosti zdrojov, ako aj princíp alternatívnych nákladov vieme znázorniť graficky prostredníctvom **hranice produkčných možností** (*Production Possibility Frontier* – PPF). Hranica produkčných možností je krivka,

Scanned with CamScanner

ktorá ukazuje rôzne kombinácie výstupu, ktoré môže ekonomika vyrobiť pri danom množstve výrobných faktorov a danej výrobnej technológii. Ilustruje, ako sa realizuje voľba v podmienkach obmedzenosti zdrojov. Tento model sa zakladá na týchto troch hlavných predpokladoch:

1. Ekonomika má fixné množstvo zdrojov a technológií.
2. Všetky zdroje v ekonomike sú plne využité.
3. Ekonomika vyrába naraz len dva druhy tovaru a medzi týmito dvoma tovarmi sa uskutočňuje voľba.



Obrázok 2.1 **Hranica produkčných možností**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Na obrázku 2.1 je znázornený príklad hranice produkčných možností, kedy ekonomika vyrába iba dva statky – zbrane a potraviny. Na ich výrobu sa použijú všetky výrobné faktory v danej ekonomike, t. j. plne sa využívajú všetky zdroje. Ak by sa všetky výrobné zdroje použili na výrobu potravín (bod E), vyrábala by ekonomika 150 jednotiek potravín a žiadne zbrane. Ak by sa všetky zdroje použili na výrobu zbraní (bod A), vyrábalo by sa 50 jednotiek zbraní, ale žiadne potraviny. Tieto body predstavujú extrémne možnosti. Ak bude ekonomika rozdeľovať svoje zdroje medzi obe odvetvia, môže vyrábať oba statky v rôznych kombináciách, ktoré sú znázornené alternatívnymi bodmi B, C a D. Kombinácia statkov v bode N predstavuje nedosiahnuteľnú alternatívu, pretože ekonomika nemá dostatok zdrojov na výrobu takéhoto množstva statkov. Ekonomika môže vyrobiť akúkoľvek kombináciu statkov, ktorá sa nachádza na hranici alebo pod hranicou výrobných možností, ale nemôže vyrábať žiadnu kombináciu, ktorá je nad ňou.

Scanned with CamScanner

Tabuľka 2.1 **Alternatívne výrobné možnosti ekonomiky**

Alternatívne výrobné možnosti	Statky X (zbrane)	Statky Y (potraviny)
A	50	0
B	40	70
C	30	110
D	20	140
E	0	150

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Všetky body, ktoré sa nachádzajú na krivke PPF, znamenajú plné a efektívne využitie výrobných zdrojov a ekonomika nemôže vyrobiť viac. Hovoríme, že ekonomika je *efektívna*, pretože získava maximum zo zdrojov, ktoré má k dispozícii. Ide o efektívnosť vo výrobe, tzv. **alokačnú efektívnosť**. Môžeme ju označiť aj ako **Paretovo optimum** pre oblasť výroby. Ide o situáciu, kedy ekonomika nemôže vyrobiť viac jedného statku bez toho, aby znížila produkciu druhého statku.[6] Bod U predstavuje z tohto hľadiska *neefektívny* výsledok. Tento bod leží pod hranicou produkčných možností a znamená neúplné využitie výrobných zdrojov. Ekonomika vyrába menej, ako by z jej dostupných zdrojov mohla. Ide o stav, kedy existuje v ekonomike napríklad nezamestnanosť a nie všetka pracovná sila sa využíva, časť pôdy sa neobhospodaruje, časť úspor sa nepremení na investície alebo sa výrobné zdroje nepoužívajú na najvhodnejší účel. Ak by sa odstránila príčina neefektívnosti, napríklad by sa vytvorili nové pracovné miesta a zamestnalo by sa viac ľudí, ekonomika by sa mohla posunúť z bodu U do niektorej alternatívy ležiacej na krivke PPF. To by znamenalo zvýšenie výroby jedného, resp. aj oboch statkov, bez zníženia výroby druhého statku a efektívnosť ekonomiky by sa zvýšila.

Hranica produkčných možností znázorňuje možné alternatívy výroby, ktorým spoločnosť čelí. Keď sa ekonomika nachádza na krivke PPF, môže získať viac jedného statku iba za cenu výroby menšieho množstva druhého statku. Ide teda o **substitúciu** výroby jedného statku výrobou iného statku. Táto substitúcia nastáva iba v prípade plného využitia výrobných faktorov. Krivka PPF ukazuje, ako sa obmedzené zdroje transformujú z jedného použitia na iné použitie, a preto sa nazýva aj **transformačná krivka**. Ak sa ekonomika posunie napríklad z bodu B do bodu C, vyrába viac potravín, ale za cenu menšieho počtu vyrobených zbraní. Množstvo zbraní, ktorých výroby sme sa vzdali, predstavuje už známe alternatívne náklady. V tomto prípade by alternatívne náklady zvýšenia výroby potravín zo 70 jednotiek na 110 jednotiek predstavovali 10 jednotiek zbraní.

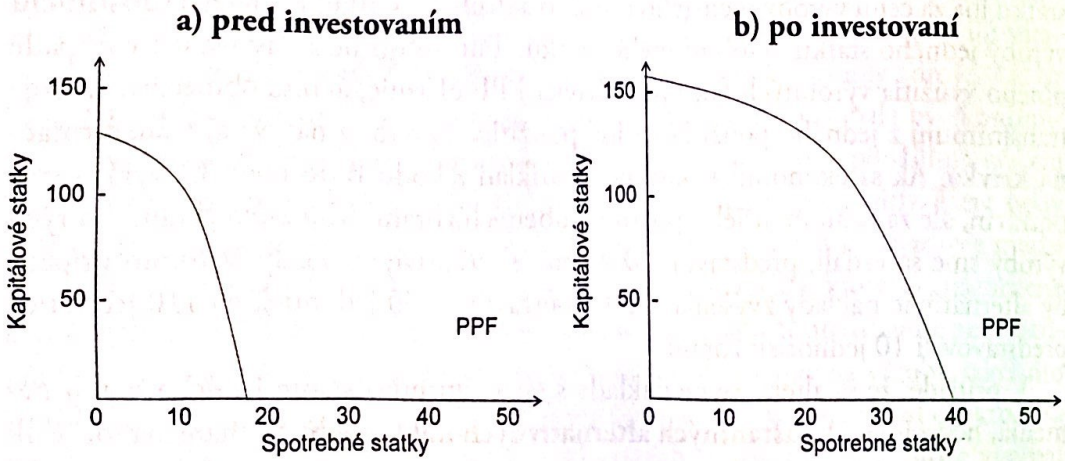
V prípade, že sa alternatívne náklady s rastúcim množstvom jedného statku nemenia, hovoríme o **konštantných alternatívnych nákladoch**. To znamená to, že ak

[6] Ekonómia pozná aj Paretovo optimum pre oblasť spotreby. V tomto prípade ide o situáciu, keď nemožno zvýšiť spotrebu jedného spotrebiteľa bez toho, aby sa znížila spotreba iného spotrebiteľa.

Scanned with CamScanner

pri plnom využití výrobných zdrojov budeme zvyšovať výrobu jedného statku o jednotku, musíme sa vzdať stále rovnakého množstva druhého statku. V tomto prípade bude mať hranica produkčných možností tvar priamky. Táto situácia nastáva v prípade, že sú všetky výrobné faktory rovnako schopné vyrábať oba statky. Väčšina výrobných faktorov však nie je rovnako vhodná pre výrobu všetkých tovarov a zdroje vykazujú tendenciu k špecializácii. Napríklad pôda a ľudia žijúci na vidieku sú produktívnejší vo výrobe potravín, kým kapitál a ľudia žijúci v meste sú lepší vo výrobe zbraní. Ak výrobné faktory nie sú schopné produkovať rovnako dobre oba statky, môže nastať situácia **rastúcich alternatívnych nákladov**. V tomto prípade, ak chceme na hranici produkčných možností zvyšovať výrobu jedného statku, musíme obetovať stále viac druhého statku. Hranica produkčných možností bude mať konkávny tvar. Čím viac budeme vyrábať jeden statok, tým väčšieho množstva druhého statku sa musíme vzdať, a to preto, že na jeho výrobu musíme použiť stále väčšie množstvo výrobného faktora, ktorý už pri jeho výrobe nie je taký produktívny. Ak ekonomika využíva väčšinu svojich zdrojov na výrobu zbraní, krivka PPF je pomerne strmá. Keďže pracovníci, pôda a stroje, ktoré sú najviac vhodné na výrobu potravín, sa používajú na výrobu zbraní, každá zbraň, ktorej sa spoločnosť vzdá, prináša väčší prírastok počtu vyprodukovaných potravín. Na druhej strane, ak ekonomika používa väčšinu zdrojov na výrobu potravín, krivka PPF je pomerne plochá. V tomto prípade sú už výrobné faktory, ktoré sú najviac vhodné na výrobu potravín, používané v poľnohospodárstve a každá zbraň, ktorej sa spoločnosť vzdá, prinesie iba malý rast množstva potravín.

Hranica produkčných možností ilustruje voľbu medzi výrobou rôznych statkov v danom čase a pri daných výrobných kapacitách. V priebehu času však nie je konštantná a môže sa meniť. Krivka PPF sa môže posunúť smerom dovnútra alebo von. Ak sa krivka PPF posunie nahor smerom von, znamená to, že ekonomika rastie, pričom ide o rast jej produkčných schopností (potenciálnych výrobných možností).



Obrázok 2.2 **Posun hranice produkčných možností**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Môže to byť spôsobené napríklad zlepšením alebo vynájdením nových technológií, zvýšením množstva a kvality zdrojov v podobe prílevu pracovnej sily alebo kapitálu zo zahraničia a pod. Hranica produkčných možností sa môže posunúť aj dovnútra. To znamená, že sa produkčné schopnosti ekonomiky zmenšujú, čo môže byť spôsobené napríklad stratou produktivity, prírodnou katastrofou alebo vojnou a pod. Posun krivky PPF závisí aj od toho, ako spoločnosť rozdeľuje svoje zdroje medzi výrobu spotrebných a investičných statkov. Ak je ekonomika ochotná dnes obetovať väčšiu časť svojej spotreby na výrobu kapitálových statkov a vytvoriť si tak nové výrobné kapacity, bude môcť v budúcnosti vyrábať väčšie množstvo oboch statkov – spotrebných aj kapitálových.

Hranica produkčných možností umožňuje zjednodušene graficky znázorniť zložité ekonomické vzťahy a ilustrovať efektívnosť, vzácnosť zdrojov, voľbu medzi alternatívami, náklady obetovanej príležitosti alebo ekonomický rast. Krivka hranice produkčných možností však neukazuje, čo sa bude reálne vyrábať, ale len existujúce možnosti výroby.

2.3 ZÁKLADNÉ EKONOMICKÉ ZÁKONY

Základným ekonomickým zákonom je zákon vzácnosti, ktorý sme už charakterizovali. Ďalším základným ekonomickým zákonom, ktorý opisuje využívanie zdrojov v spoločnosti, je **zákon klesajúcich výnosov**.[7] Zákon klesajúcich výnosov hovorí, že po dosiahnutí určitej optimálnej kombinácie výrobných faktorov pridanie dodatočnej jednotky výrobného faktora bude viesť k menšiemu prírastku produkcie. Zákon klesajúcich výnosov vysvetľuje, že keď sa pri danom množstve fixných vstupov, ktorými sú obvykle pôda a kapitál, použije čoraz viac jednotiek variabilného vstupu, ktorým je napríklad práca, celková produkcia síce rastie, ale od určitého množstva variabilného vstupu bude tento rast stále pomalší. Dodatočný output, ktorý predstavuje prírastok produkcie pripadajúci na dodatočnú jednotku variabilného vstupu, s pridaním jednotky variabilného vstupu klesá. Tento zákon potvrdzuje, že pridanie väčšieho množstva jedného výrobného faktora, ceteris paribus, nevyhnutne prináša znížené dodatočné výnosy na jednotku variabilného výrobného faktora. Zároveň sa predpokladá, že výrobný proces je nezávislý od technologických zmien, pretože technológia by mohla zlepšiť efektívnosť výroby aj bez zvyšovania množstva vstupov.

Uvažujme s príkladom firmy, ktorá má budovu, stroje a môže meniť množstvo použitej pracovnej sily. S rastom počtu pracovníkov vo firme sa celková produkcia firmy zvyšuje, ale stále klesajúcim tempom. Je to preto, že od určitej úrovne výroby sa firma preľudní, pracovníci sa začnú deliť o používanie strojov a budú pracovať v stiesnenejších podmienkach. Ak sa bude najímať stále viac pracovníkov, prínos každého

[7] Princíp klesajúcich výnosov aplikoval už David Ricardo na poľnohospodárstvo Anglicka na prelome 18. a 19. storočia.

Scanned with CamScanner

dodatočného pracovníka k výrobe statkov bude menší. V nasledujúcom príklade sa zákon klesajúcich výnosov začne prejavovať od tretej jednotky práce. Riešením tohto problému je zvýšenie veľkosti použitia aj iných vstupov, t. j. kapitálu, nákup väčšieho počtu strojov a budovanie ďalších výrobných kapacít.

Tabuľka 2.2 **Celkový a dodatočný output**

Jednotky kapitálu	Jednotky práce	Celkový output	Dodatočný output
20	0	0	
20	1	1 000	1 000
20	2	2 000	1 000
20	3	2 800	800
20	4	3 400	600
20	5	3 900	500

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Klesajúce výnosy sú dôsledkom zvýšenia jedného vstupu v krátkodobom horizonte, zatiaľ čo aspoň jeden výrobný faktor je konštantný. Z dlhodobého hľadiska sa však vo výrobe menia všetky výrobné faktory. V tomto prípade hovoríme o **výnosoch z rozsahu**. Výnosy z rozsahu vznikajú vplyvom zvýšenia všetkých vstupov vo výrobe v dlhodobom horizonte. Predpokladajme napríklad, že existuje výrobca, ktorý je schopný zdvojnásobiť svoje celkové vstupy, ale dosiahne zvýšenie celkového výstupu len o 60 %. To je príklad *klesajúcich výnosov z rozsahu*. Ak ten istý výrobca dosiahne dvojnásobkom vstupov zdvojnásobenie svojho celkového výstupu, potom dosiahol *konštantné výnosy z rozsahu*, kde dochádza k zvýšeniu produkcie úmernému zvýšeniu výrobných vstupov. Úspory z rozsahu, resp. *rastúce výnosy z rozsahu* nastanú, keď je percentuálne zvýšenie produkcie vyššie ako percentuálny rast vstupov (napr. keď sa zdvojnásobením vstupov produkcia napr. strojnásobí).

V minulosti sa ekonómovia obávali, že klesajúce výnosy budú viesť ku globálnej biede a postupnému zbedačeniu ľudskej civilizácie. Títo ekonómovia videli presadzovanie sa zákona najmä v poľnohospodárstve. Thomas Robert Malthus predstavil túto myšlienku vo svojej *populačnej teórii,* keď tvrdil, že populácia rastie geometricky, zatiaľ čo produkcia potravín sa zvyšuje aritmeticky, čo vedie k tomu, že populácia nebude mať dostatok potravín. Malthusove predstavy o obmedzenej produkcii potravín pramenili práve zo zákona klesajúcich výnosov.

Zákon klesajúcich výnosov je základným zákonom ekonómie, je dôležitý v teórii výroby. Teória výroby skúma ekonomický proces premeny vstupov na výstupy. Zákon klesajúcich výnosov poukazuje na to, že treba určiť optimálne množstvo práce a ďalších výrobných faktorov. Táto teória tiež pomáha hľadať cesty zvyšovať efektívnosť výroby minimalizáciou výrobných nákladov. Úzko súvisí s konceptom **zákona klesajúceho hraničného produktu** a **zákona klesajúcej hraničnej užitočnosti**, ktoré podrobnejšie vysvetlíme v ďalších kapitolách.

Scanned with CamScanner

K ďalším ekonomickým zákonom môžeme zaradiť **zákon klesajúceho dopytu**, ktorý vysvetľuje spotrebiteľské správanie na trhu tovarov a služieb. Spotrebitelia budú mať pri poklese ceny určitého tovaru záujem pri ostatných nezmenených podmienkach nakupovať väčšie množstvo tohto tovaru. Na druhej strane výrobcovia budú ochotní a schopní dodávať na trh väčšie množstvo tovaru, keď bude rásť jeho cena (ceteris paribus), čo v ekonomickej teórii označujeme ako **zákon rastúcej ponuky**.

2.4 ZÁKLADNÉ PROBLÉMY ORGANIZÁCIE EKONOMIKY A SPÔSOBY ICH RIEŠENIA V RÔZNYCH EKONOMICKÝCH SYSTÉMOCH

Ako sme už uviedli, v podmienkach obmedzenosti zdrojov musí každá spoločnosť riešiť problém, ako efektívne alokovať svoje zdroje na uspokojenie čo najväčšieho množstva potrieb. To si vyžaduje odpovedať na nasledujúce tri základné problémy organizácie ekonomiky, ktorých zodpovedanie je nevyhnutné, aby ekonomika fungovala správne:

1. **Čo vyrábať?** – aké statky a služby a v akom množstve sa budú vyrábať. Je to otázka, ktorá sa zaoberá potrebami spoločnosti. Ide o problém voľby zloženia outputu z hľadiska množstva, kvality a sortimentu. Vzhľadom na obmedzené zdroje práce, surovín a času sa ekonomické subjekty musia rozhodnúť, čo vyrobiť, pretože výroba určitého druhu statku znamená obetovanie výroby iného druhu statku. Väčšina primitívnych ekonomík sa zameriavala na výrobu potravín a prístrešia, ktoré uspokojovali základné životné potreby. So zvýšenou produktivitou má však ekonomika viac dostupných zdrojov, ktoré možno použiť aj na iné statky, ako je napríklad voľný čas a vzdelávanie. Rozhodovanie o voľbe outputu zahŕňa aj voľbu medzi spotrebnými a kapitálovými statkami, ktorá ovplyvní produkčné schopnosti ekonomiky v budúcnosti.
2. **Ako vyrábať?** – otázka, ako dostupné zdroje využiť, je rovnako dôležitá a zameriava sa na to, ako najlepšie vyrobiť to, čo je žiaduce. Celkový výstup spoločnosti závisí nielen od celkovej ponuky dostupných zdrojov, ale aj od spôsobov, akými sa tieto zdroje kombinujú. Riešenie tejto otázky sa zaoberá výrobnými procesmi, najmä množstvom požadovanej práce, úrovňou aplikovanej technológie a úrovňou kapitálu potrebného na výrobu výrobkov s najnižšími nákladmi s použitím najmenšieho množstva zdrojov. Väčšina tovarov a služieb sa môže vyrobiť rôznymi metódami. Pšenica sa môže pestovať použitím veľkého množstva práce a malého množstva kapitálu (napr. malí roľníci) alebo použitím veľkého množstva kapitálu (traktory, kombajny a pod.) a veľmi malého množstva práce (veľké poľnohospodárske podniky). Rôzne výrobné metódy možno navzájom odlíšiť rozdielmi v množstve zdrojov použitých na ich výrobu alebo použitím rôznych technologických postupov.[8] Súčasťou riešenia tejto otázky je aj rozhodovanie o veľkosti podnikov, forme vlastníctva podnikov, vlastnej

[8] Ekonómovia používajú termíny kapitálovo náročná výroba, keď je na výrobu statku potrebné relatívne väčšie množstvo kapitálu a výroba náročná na pracovnú silu, keď sa do výroby zapája relatívne viac práce v pomere k ostatným výrobným faktorom.

Scanned with CamScanner

výrobe alebo outsourcingu, domácej výrobe alebo dovoze a pod. Podnikatelia sa budú snažiť vyrábať tovar najziskovejšou a nákladovo najefektívnejšou metódou. Táto motivácia stojí za rastom technológií a efektívnejšími výrobnými metódami. Vláda môže regulovať výrobné metódy s cieľom napríklad obmedziť škody na životnom prostredí.

3. **Pre koho vyrábať?** – otázka, kto dostane tovar, sa zaoberá distribúciou, t. j. rozdelením vyrobených tovarov a služieb. Celkový output sa musí rozdeliť medzi členov spoločnosti a vlastníkov výrobných faktorov. Ekonomický systém musí určiť relatívnu veľkosť podielov, ktoré dostane každá domácnosť. Mali by mať všetci rovnaký podiel? Malo by rozdelenie závisieť od príspevku jednotlivca k výrobe? Mal by byť produkt rozdelený v súlade so schopnosťou ľudí zaplatiť za cenu alebo by sa o podieloch malo rozhodovať podľa tradície a zvyku? Na voľnom trhu sa tovar poskytuje pre tých, ktorí majú možnosť platiť. Môže to byť prostredníctvom jednoduchej výmeny tovarov alebo prostredníctvom platieb. V altruistických spoločnostiach sa môžeme snažiť vyrábať tovary a služby aj pre tých, ktorí si ich možno nebudú môcť dovoliť (napr. poskytovanie zdravotnej starostlivosti prostredníctvom verejných financií).

Všetky spoločnosti musia riešiť tieto tri základné otázky, ale spôsob ich riešenia, tzv. alokačný mechanizmus, sa líši v závislosti od typu ekonomického systému, ktorý krajina uplatňuje. Dva kľúčové prvky rozlišujú ekonomické systémy, a to kto vlastní výrobné faktory (najmä pôdu a kapitál) a kto rozhoduje o tom, čo sa vyrába. Riešenie základných otázok organizácie výroby sa môže uskutočňovať na základe zvykov a tradícií, prostredníctvom trhu alebo určitého riadiaceho orgánu. Na základe toho rozlišujeme v ekonomickej teórii tieto typy ekonomických systémov:

1. **Tradičný (zvykový) ekonomický systém** je ekonomický systém, v ktorom tradície, zvyky, hierarchia a presvedčenia určujú nielen to, ktoré tovary a služby spoločnosť produkuje, ale aj spôsob ich distribúcie. Spoločnosti s tradičnými ekonomikami sú obvykle založené na poľnohospodárstve, rybolove a love a vyskytovali sa najmä v minulosti. Produkcia je založená na zdedených zručnostiach a schopnostiach, ktoré sa prenášajú z generácie na generáciu. Vo väčšine krajín v 21. storočí sa tradičné ekonomické systémy nahradili súčasnými ekonomickými systémami. Existujú však časti Afriky, Ázie a Južnej Ameriky, kde ekonomický život stále riadi tradícia. Rovnako prvky zvykov a tradícií nájdeme aj vo vyspelých ekonomikách v podobe tradičných výrob, napríklad francúzske vína, slovenská bryndza a pod.
2. **Trhový ekonomický systém**, resp. trhová ekonomika alebo voľný trh, je ekonomický systém založený na trhovom mechanizme a rozhodovanie o základných otázkach organizácie ekonomiky uskutočňujú jednotlivci. Trhový systém obsahuje tieto základné prvky: súkromné vlastníctvo; sloboda podnikania a voľby; vlastný záujem ako dominantný motív; hospodárska súťaž (konkurencia); pôsobenie cenového mechanizmu a veľmi obmedzená, resp. žiadna úloha vlády. Azda najzákladnejšou črtou trhového hospodárstva je využitie cenového mechanizmu na alokáciu zdrojov na rôzne použitia. Rozhodnutia výrobcov určujú ponuku

Scanned with CamScanner

výrobkov, rozhodnutia kupujúcich určujú dopyt. Interakcia dopytu a ponuky spôsobuje zmeny trhových cien a práve tieto pohyby trhových cien prinášajú zmeny v spôsoboch, akými spoločnosť využíva svoje zdroje. Cenový mechanizmus prideľuje zdroje na rôzne použitia na základe požiadaviek spotrebiteľov. Na voľnom trhu výrobu určujú trhové sily. Firmy a podnikatelia budú vyrábať tovar, ktorý spotrebitelia dopytujú. Vôľa nakúpiť výrobok je signálom pre jeho výrobu. Otázku *Čo vyrábať?* tak riešia spotrebitelia svojím dopytom na trhu tovarov a služieb. Otázka *Ako vyrábať?* sa rieši prostredníctvom konkurencie medzi výrobcami, ktorí sa snažia maximalizovať svoj zisk, a to ich núti vyrábať efektívnejšie. Otázka *Pre koho vyrábať?* sa rieši na trhu výrobných faktorov prostredníctvom rozdeľovania dôchodkov, ktoré pripadnú vlastníkom výrobných faktorov v podobe mzdy, renty a úroku. V tomto systéme tým, ktorí majú väčšiu kúpnu silu, pripadne viac produktov. To sa môže považovať za nespravodlivé, najmä ak existuje veľká nerovnosť v rozdeľovaní príjmov.

Vplyv cenového mechanizmu na alokáciu zdrojov v trhovej ekonomike

Jednoduchý príklad pomôže ilustrovať pôsobenie cenového mechanizmu, ponuky a dopytu na alokáciu zdrojov. Predstavte si, že určitý produkt začína byť čoraz obľúbenejší u spotrebiteľov. Pri existujúcej cene prevyšuje rastúci dopyt ponuku, na trhu vzniká nedostatok a zvyšuje sa cena tohto tovaru. Tento rast cien pôsobí na výrobu tak, že je ziskovejšia, takže existujúce firmy budú mať tendenciu rozširovať svoju produkciu a nové firmy to bude lákať vstúpiť do tohto odvetvia. Čoraz viac zdrojov sa presunie do odvetvia, pretože väčšia ziskovosť umožní firmám ponúkať vyššie odmeny za prácu a kapitál oproti iným alternatívnym použitiam. Opačný proces bude platiť, keď dopyt po výrobku klesá. Pohyby cien pôsobia ako motivačné impulzy a poskytujú základné prepojenie medzi preferenciami spotrebiteľov a rozhodnutiami výrobcov, ktorí hľadajú zisk. Ak ponuka tovaru alebo služby nepostačuje na uspokojenie požiadaviek potenciálnych kupujúcich za existujúcu cenu, trhová cena sa zvýši a bude pokračovať v raste, až kým požadované množstvo nebude rovnaké ako existujúca ponuka. Tí, ktorí nie sú schopní zaplatiť vyššie ceny, budú z trhu vylúčení. Cena priraďuje nedostatkový tovar tým, ktorí si môžu dovoliť ju zaplatiť. Ak ponuka presiahne dopyt, cena klesne, priláka viac kupujúcich (a rozšíri nákupy existujúcich kupujúcich), kým sa neurčí cena, ktorá vyrovná požadované a ponúkané množstvá. Všimnime si, že cena priraďuje tovary a služby kupujúcim nie na základe potreby alebo požiadaviek, ale na základe schopnosti zaplatiť cenu.

3. **Príkazový ekonomický systém**, nazývaný aj príkazová, centrálne plánovaná alebo riadená ekonomika, je taký systém, v ktorom vláda, resp. určitá ústredná autorita rozhoduje o tom, čo sa bude vyrábať, ako a kde sa má výroba uskutočňovať a ako sa jej výsledky rozdelia medzi ľudí. Komunistické režimy na Kube a v Severnej Kórei možno považovať za príkazové ekonomiky, hoci tento typ ekonomického

Scanned with CamScanner

systému sa nenachádza len v komunistických krajinách. Uplatňuje sa tam, kde sú ekonomické zdroje krajiny priamo kontrolované nejakou centralizovanou autoritou. Zdroje v podobe kapitálu a pôdy sú zvyčajne vo vlastníctve štátu. Opodstatnenie verejného vlastníctva v týchto spoločnostiach sa zakladá na túžbe po spravodlivejšom rozdelení príjmov a bohatstva. V niektorých plánovaných ekonomikách si štát udržiava prísnu kontrolu nad využívaním hospodárskych zdrojov a všetky dôležité ekonomické rozhodnutia prijímajú ústredné orgány so silným postavením. Tento systém môžeme nazvať aj byrokratickou spoločnosťou, pretože fungovanie takéhoto hospodárstva si vyžaduje veľký počet plánovačov a správcov, aby vypracovali a prevádzkovali národný plán. Môže ísť pritom o diktátorské vlády alebo aj o demokratické vlády v čase mimoriadnych okolností, ako sú vojny, prírodné katastrofy a pod.

4. **Zmiešaný ekonomický systém**. Predchádzajúce typy ekonomických systémov označujeme ako ideálne, resp. *čisté typy ekonomických systémov*, ktoré sa považujú za čisto teoretické. Reálne ekonomické systémy majú podobu zmiešaných ekonomických systémov a predstavujú vzájomnú kombináciu predchádzajúcich typov. Kombinujú prvky voľného trhu (súkromný sektor) a príkazovej ekonomiky (napr. v prípade štátnej kontroly a regulácie). Taktiež v nich nájdeme odraz zvykov a tradícií ľudí. Vo všetkých trhových ekonomikách existuje určitý stupeň štátnej intervencie, ale väčšina zdrojov sa alokuje trhovým mechanizmom. Motiváciou ľudí na súkromnom trhu je vlastný záujem. Vo verejnom sektore sú rozhodnutia primárne zamerané na dosiahnutie celospoločenských záujmov.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. Hlavným motívom ekonomickej činnosti ľudí sú **potreby** a snaha o ich uspokojenie. *Ekonomické potreby* sú tie, ktorých uspokojenie si vyžaduje určitú ekonomickú činnosť.
2. Potreby uspokojujeme spotrebou **statkov**. Podľa dostupnosti delíme statky na *voľné* a *ekonomické*.
3. V procese výroby sa transformujú vstupy, t. j. výrobné faktory, na výstupy, t. j. statky a služby. K **základným výrobným faktorom** patrí práca a ľudský kapitál, pôda a prírodné zdroje a fyzický kapitál.
4. Výrobné faktory sú vzácne a obmedzené. Majú **alternatívne použitie** a každá spoločnosť musí riešiť problém ich efektívnej alokácie.
5. **Zákon vzácnosti** je základným ekonomickým zákonom a hovorí o tom, že statky sú vzácne preto, lebo nedostatok zdrojov neumožňuje neobmedzene vyrábať a uspokojovať všetky potreby.
6. **Hranica produkčných možností** je krivka, ktorá ukazuje rôzne kombinácie výstupu, ktoré môže ekonomika vyrobiť pri danom množstve výrobných faktorov a danej výrobnej technológii. Odráža transformáciu zdrojov z jedného použitia na iné použitie. Ekonomika, ktorá sa nachádza na hranici produkčných možností, je efektívna.
7. **Alternatívne náklady**, resp. **náklady obetovanej príležitosti** predstavujú hodnotu najlepšej obetovanej príležitosti. Vyjadrujú hodnotu statkov alebo služieb, ktorých sme sa vzdali, keď sme sa rozhodli pre najviac preferovanú alternatívu.
8. **Zákon klesajúcich výnosov** vyjadruje vzťah medzi vstupmi a výstupmi. Hovorí, že ak sa pri danom množstve fixných vstupov použije čoraz viac jednotiek variabilného vstupu, celková produkcia síce rastie, ale od určitého množstva variabilného vstupu rastie stále pomalšie. Dodatočný output, ktorý predstavuje prírastok produkcie pripadajúci na dodatočnú jednotku variabilného vstupu, s pridaním jednotky variabilného vstupu klesá.
9. Pre obmedzenosť zdrojov musí každá spoločnosť riešiť **tri základné ekonomické otázky**: čo vyrábať, ako vyrábať, pre koho vyrábať.
10. Riešenie základných otázok organizácie ekonomiky závisí od zvoleného alokačného mechanizmu. Na základe toho rozlišujeme rôzne **typy ekonomických systémov**: tradičný, trhový, príkazový a zmiešaný ekonomický systém.

Scanned with CamScanner

TRETIA KAPITOLA

TRH A TRHOVÝ MECHANIZMUS

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť pojem trhový mechanizmus a jeho význam pre fungovanie súčasných ekonomík;*
- *vysvetliť koncepciu neviditeľnej ruky trhu;*
- *vysvetliť základné funkcie a subjekty trhu;*
- *charakterizovať rôzne formy a typy trhov;*
- *identifikovať nedokonalosti trhového mechanizmu;*
- *popísať dva alternatívne prístupy k zásahom štátu do ekonomiky;*
- *porozumieť príčinám zlyhaní štátu, vlády a verejných inštitúcií.*

3.1 TRH A ÚLOHY TRHU

V súčasných ekonomikách je rozvinutá deľba práce, to znamená, že na to, aby si ľudia zabezpečili komplexné uspokojenie svojich potrieb a spotrebu statkov, ktoré im to umožnia, musia si tieto tovary vymieňať. Väčšina procesov výmeny sa v ekonomikách s dominantným trhovým princípom uskutočňuje prostredníctvom súkromného trhu.

Trh môžeme vo všeobecnosti definovať ako **mechanizmus, na ktorom vstupujú do vzájomnej interakcie kupujúci a predávajúci a dochádza k realizácii tovarov prostredníctvom vytvorenia rovnovážnej ceny**. Statok, ktorý sa realizuje prostredníctvom trhu, označujeme ako **tovar.** Trh, na ktorom sa tovary realizujú, označujeme ako **trh tovarov.**

Z historického hľadiska sa vznik a rozvoj výmeny pre trh spája s rastom produktivity, ktorá umožnila výrobu prebytkov, ktoré dané spoločenstvo nedokázalo samo spotrebovať, snažilo sa ich preto vymieňať za iné statky, ktorých malo nedostatok. V prípade, ak dochádza k výmene tovaru za tovar, hovoríme o **naturálnej výmene, resp. o barteri**. Neskôr začali do procesu výmeny vstupovať peniaze, ktoré plnili úlohu všeobecného ekvivalentu a bolo ich možné vymeniť za akýkoľvek iný statok v geograficky i časovo oddelenom priestore. Práve vznik peňazí viedol k **zníženiu transakčných nákladov výmeny**, keďže predávajúci nemusel hľadať kupujúceho, ktorý by bol ochotný vymeniť tovar, ktorý chcel predávajúci predať, za tovar, ktorý chcel predávajúci kúpiť. S ďalším rastom produktivity rozsah tovarovej výmeny rástol, s rozvojom dopravných prostriedkov dochádzalo k rozširovaniu obchodovania v geografickom priestore. Postupne sa na trhu začalo obchodovať nielen s tovarmi a službami, ale aj s nehmotnými aktívami alebo výrobnými faktormi. Došlo k vzniku **trhu finančného kapitálu, trhu výrobných faktorov** a k vzniku ďalších typov

Scanned with CamScanner

trhov. Trhy sa začali členiť aj z hľadiska geografického na **miestny, regionálny, národný a medzinárodný trh**. Z hľadiska toho, s čím sa na trhu obchoduje, členíme trh na **trh individuálny** (t. j. trh s jedným tovarom vyrobeným jedným výrobcom), **trh čiastkový** (t. j. trh s jedným tovarom vyrobeným všetkými výrobcami, ktorí na trh tento tovar dodávajú), **trh agregátny** (t. j. trh so všetkými tovarmi a službami, ktoré sa na danom trhu obchodujú).

Od 90. rokov 20. storočia v nadväznosti na rozvoj technológií a rast prepojenia jednotlivých ekonomík dochádza k vzniku nových elektronických foriem výmeny a k vzniku elektronických (virtuálnych) trhov. Elektronické obchodovanie už nie je naviazané na určitú geografickú lokalitu, ale umožňuje realizáciu tovarov a služieb v globálnom priestore a je sprievodným javom prebiehajúcich **procesov globalizácie**, t. j. prepájania jednotlivých ekonomík na celosvetovej úrovni.

Trh a trhový mechanizmus plnia v trhových ekonomikách dôležité funkcie. Ide o nasledujúce funkcie:

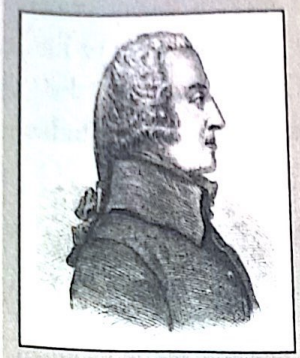
- **Alokačná funkcia** – trh umožňuje alokovať vzácne zdroje tam, kde prinášajú najvyšší úžitok, resp. sú najviac cenené, a tým vytvára predpoklady na ich efektívne použitie. Súkromný trh sa považuje za najefektívnejší dostupný nástroj alokácie vzácnych zdrojov, aj keď, ako uvedieme neskôr, aj súkromný trh je postihnutý zlyhaniami.
- **Integračná funkcia** – spočíva v prepojení jednotlivých sektorov ekonomiky a sprostredkovaní ekonomického kolobehu.
- **Regulačná funkcia** – spočíva v tom, že trh reguluje procesy výroby, zabezpečuje rovnováhu medzi dopytom a ponukou.
- **Distribučná (rozdeľovacia) funkcia** – trh zabezpečuje rozdelenie výsledkov výroby medzi jednotlivé ekonomické subjekty tak, aby pripadli tým, ktorí si ich najviac cenia a sú ochotní a schopní za ne zaplatiť cenu, ktorá vznikla na trhu. Na trhu výrobných faktorov dochádza k prvotnému rozdeľovaniu dôchodkov založených na vlastníctve výrobných faktorov každým jednotlivcom v závislosti od ich množstva a kvality.
- **Stimulačná funkcia** – trh prostredníctvom cien poskytuje výrobcom informácie o tom, aké sú potreby a požiadavky spotrebiteľov. Výrobcovia sú motivovaní cenami, aby vyrábali tovary a poskytovali služby, po ktorých je na trhu najväčší dopyt.
- **Signalizačná funkcia** – na súkromnom trhu signalizujú ceny oblasti, kam treba presunúť vzácne zdroje a kde je, naopak, zdrojov nadbytok. Ak ceny rastú, je to odrazom **relatívneho nedostatku**, na druhej strane, ak ceny klesajú, signalizuje to **relatívny prebytok** zdrojov alokovaných na dané použitie. V tejto súvislosti treba upozorniť na slovo „relatívny". Keďže zdroje sú vzácne, nedostatok aj prebytok môžeme hodnotiť len vo vzťahu k (ne)dostupnosti iných zdrojov. Ak takáto nerovnováha vznikne, trh sa s ňou dokáže vysporiadať práve zmenou ceny.

Rozhodovanie na súkromnom trhu **je decentralizované** a uskutočňuje sa na úrovni jednotlivých trhových subjektov. Proces výmeny na súkromnom trhu sa

Scanned with CamScanner

súčasne zakladá na **princípe dobrovoľnosti**, to znamená, že žiadny subjekt pôsobiaci na súkromnom trhu nemožno prinútiť, aby tovar predal alebo kúpil, ak sa tak nerozhodne urobiť. Je zrejmé, že tak urobí len vtedy, ak danú transakciu sám vníma ako výhodnú a predpokladá, že zvýši jeho blahobyt. Na základe týchto individuálnych rozhodnutí sa potom na trhu rozhoduje, čo sa bude vyrábať a v akom množstve.

Neviditeľná ruka trhu Adama Smitha



Neviditeľná ruka trhu je metaforou poukazujúcou na neviditeľné trhové sily, ktoré posúvajú neregulované trhové ekonomiky dopredu. Záujmy spoločnosti sa dosiahnu vtedy, keď ľudia budú ekonomicky slobodní a budú môcť sledovať svoj vlastný záujem, budú môcť slobodne vyrábať a spotrebúvať. Nepretržité spolupôsobenie dopytu a ponuky vedie k rastu prosperity jednotlivých členov spoločnosti, ako aj spoločnosti ako celku, keďže len spoločnosť prosperujúcich jednotlivcov môže prosperovať.

A. Smith koncepciu neviditeľnej ruky trhu začal rozpracovávať už vo svojej knihe *Teória morálnych citov* (1759) a podrobne ju rozvinul vo svojej najznámejšej knihe, ktorá sa stala prelomovou aj z hľadiska rozvoja ekonómie a jej prerodu na samostatnú vednú disciplínu, *Pojednanie o podstate a pôvode bohatstva národov* (1976). V *Bohatstve národov* uvádza o neviditeľnej ruke trhu:

„Večera sa na náš stôl nedostane z dôvodu dobrodenia mäsiara, sládka alebo pekára, ale preto, že sledujú svoj vlastný záujem. Odvolávame sa nie na ich ľudskosť, ale na ich sebalásku a nikdy s nimi nehovoríme o našich potrebách, ale o ich výhodách.“ (Bohatstvo národov, Kniha IV, Kapitola II, s. 456)

Podľa názoru A. Smitha bude teda ekonomika dobre fungovať vtedy, ak bude existovať voľný trh, na ktorom bude každý sledovať svoj vlastný záujem. Vláda by do fungovania trhového mechanizmu nemala zasahovať, mala by však zabezpečiť, aby ľudia mohli medzi sebou slobodne obchodovať. Konkurencia medzi predávajúcimi na trhu a neviditeľná ruka trhu budú podľa neho viesť k pozitívnym ekonomickým výsledkom. Na slobodnom trhu, na ktorom neexistujú vládne obmedzenia, zákazník nakúpi u tých, ktorí predávajú tovar za nižšiu cenu. Výrobcovia musia preto znížiť svoju cenu alebo ponúknuť lepší tovar ako ich konkurencia. Kedykoľvek dostatok ľudí požaduje nejaký tovar, výrobcovia ho dodajú na trh a obe skupiny, výrobcovia aj kupujúci, budú spokojné. Predávajúci získajú príjem zodpovedajúci cene tovaru a kupujúci získajú tovar za cenu, ktorú boli ochotní zaplatiť. Proces slobodnej výmeny teda signalizuje, ktoré tovary a služby sú dopytom najvyššie hodnotené, ale aj náročnosť procesov, ktoré sa s ich dodaním na trh spájajú.

Zdroj: Portrét dostupný na internete: <https://www.istockphoto.com/vector/adam-smith-scottish-economist-philosopher-and-author-gm1024608116-274915079>.

Scanned with CamScanner

3.2 FORMY A TYPY TRHOV

Ako sme už skôr naznačili, trh možno členiť z rôznych hľadísk.

Z hľadiska **predmetu kúpy a predaja** možno trh členiť na:

- trh tovarov a služieb;
- trh výrobných faktorov (trh práce, trh pôdy/prírodných zdrojov, trh kapitálu);
- finančný trh (peňažný trh, trh finančného kapitálu, devízový trh);
- iné.

Podľa **počtu obchodovaných tovarov** rozlišujeme:

- individuálny trh (trh s jedným tovarom vyrobeným jedným výrobcom);
- čiastkový trh (trh s jedným tovarom vyrobeným všetkými výrobcami, ktorí na trh tento tovar dodávajú);
- agregátny trh (trh so všetkými tovarmi a službami, ktoré sa v ekonomike obchodujú).

Z **teritoriálneho (územného) hľadiska** rozlišujeme:

- miestny trh;
- regionálny trh;
- národný trh;
- medzinárodný trh;
- trh jednotlivých integračných zoskupení;
- svetový (globálny) trh.

Trhy môžu byť tiež organizované rôznym spôsobom. K najviac organizovaným trhom patrí napríklad trh cenných papierov, na druhej strane napríklad predaj poľnohospodárskych prebytkov z dvora možno považovať len za veľmi málo organizovaný trh (t. j. podmienky stanovené pre jeho fungovanie sú veľmi jednoduché).

Pri analýze jednotlivých trhových štruktúr, ktoré existujú na trhu tovarov a služieb, si všimneme, že **trhy sa líšia aj intenzitou konkurencie na trhu** – existujú **konkurenčné trhy** s vysokou intenzitou konkurencie, ako aj **nedokonale konkurenčné trhy**, na ktorých je miera intenzity konkurencie spravidla nižšia. Trhy sa tiež líšia **podľa miery ich regulácie**, existujú trhy, ktoré nie sú výraznejšie regulované (napr. trh s bežným spotrebným tovarom), ale aj trhy, na ktorých je miera regulácie podstatne vyššia a jej súčasťou môže byť aj cenová regulácia (napr. trh s elektrickou energiou alebo trh s liekmi). Z hľadiska toho, či sa transakcie na trhu uskutočňujú **v súlade s platnou legislatívou**, rozlišujeme **oficiálny trh** (transakcie na tomto trhu sú súčasťou oficiálnych účtovných výkazov) a **šedý, resp. čierny trh**, na ktorých sa uskutočňujú transakcie, ktoré nie sú oficiálne zachytené v účtovných výkazoch, či už preto, aby sa napríklad predávajúci vyhli plateniu daní (napr. predaj tovarov a poskytovanie služieb bez faktúry), alebo preto, že predmetom obchodovania na trhu sú tovary/služby, ktoré nepovoľuje právny poriadok danej krajiny (napr. predaj drog alebo prostitúcia). Cieľom a predmetom pozornosti verejných politík by mala byť snaha eliminovať transakcie, ktoré sa uskutočňujú v tieňovej ekonomike, pretože

Scanned with CamScanner

daňové úniky znižujú daňové príjmy a obmedzujú možnosti štátu z týchto príjmov financovať verejne poskytované statky a služby. Aktivity v tieňovej ekonomike majú aj redistribučné dosahy, keď neoprávnene zvýhodňujú tých, ktorí v tieňovej ekonomike pôsobia, znižujú ich príspevok na verejne poskytované statky a služby, pričom tieto subjekty ich spravidla využívajú rovnako ako tí, ktorí pôsobia iba na oficiálnom trhu a platia dane v súlade s platnou legislatívou. Obchodovanie so zakázanými statkami a službami vedie aj k rastu kriminality v spoločnosti a k poklesu spoločenského blahobytu.

3.3 TRHOVÝ MECHANIZMUS A SUBJEKTY TRHU

Alokácia vzácnych zdrojov sa môže uskutočňovať rôznym spôsobom v závislosti od toho, ako spoločnosti odpovedajú na otázky čo, ako a pre koho vyrábať. V nadväznosti na to rozlišujeme alternatívne trhové systémy, ktoré sme podrobne popísali v predchádzajúcej kapitole. V súčasnosti vo svete prevládajú zmiešané ekonomiky s dominantným trhovým prvkom, ktorý na alokáciu vzácnych zdrojov využíva trhový mechanizmus.

Trhový mechanizmus zahŕňa vzájomné vzťahy medzi ekonomickými subjektmi, ktoré vstupujú na jednotlivé trhy, vystupujú na strane dopytu alebo ponuky a v ich vzájomných procesoch interakcie dochádza k vytvoreniu rovnovážnej ceny a nastoleniu rovnováhy medzi požadovaným a ponúkaným množstvom. Trhový mechanizmus spolupôsobí na všetkých typoch trhov, ktoré sme opísali skôr.

Kľúčovým faktorom pôsobenia trhového mechanizmu je **cena**. Uvažujme napríklad s trhom tovarov a služieb. V prípade, ak je požadované množstvo tovaru vyššie ako ponúkané množstvo, na trhu existuje **relatívny nedostatok tovaru**, cena sa zvýši, v dôsledku čoho budú subjekty na strane dopytu požadovať jeho menšie množstvo a subjekty na strane ponuky budú mať motív ponúkať väčšie množstvo tovaru. Trhový mechanizmus bude viesť k tomu, že cena bude mať tendenciu sa meniť dovtedy, kým nedôjde k vzniku trhovej rovnováhy. V prípade, ak je ponúkané množstvo tovaru vyššie ako požadované množstvo, na trhu existuje **relatívny prebytok tovaru**, ktorý sa bude prostredníctvom trhového mechanizmu tiež riešiť zmenou ceny. Dôjde k jej poklesu, čo podmieni rast požadovaného množstva a pokles ponúkaného množstva a bude viesť k vzniku trhovej rovnováhy. Ku kľúčovým **prvkom trhového mechanizmu** teda patria: **dopyt, ponuka, cena a konkurencia na trhu**.

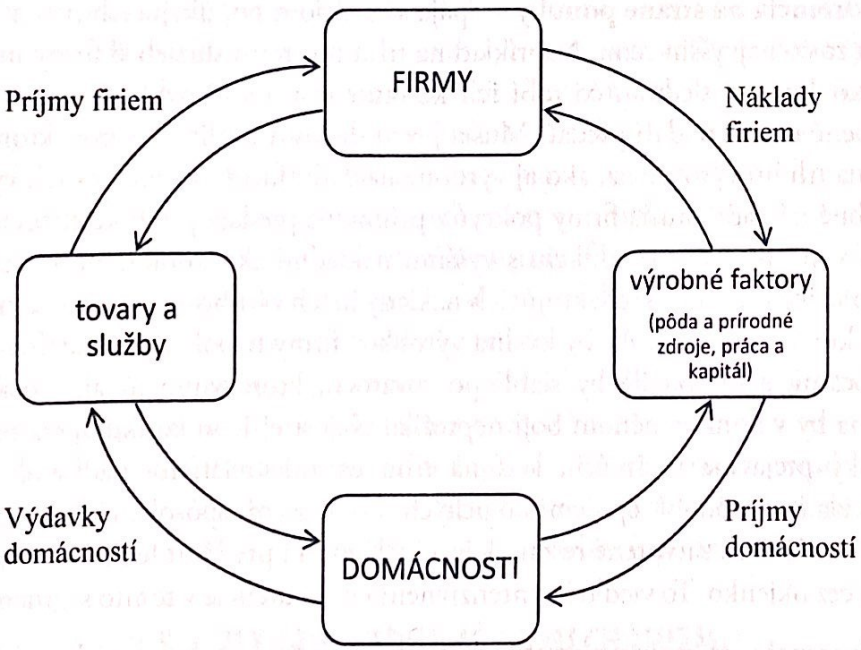
Na trhu pôsobia dve hlavné skupiny **trhových subjektov**: **firmy** (výrobcovia) a **domácnosti** (spotrebitelia), medzi ktorými dochádza na trhu k vzájomnej interakcii na strane dopytu a ponuky. Trh často ovplyvňuje tretí ekonomický subjekt – **štát** (vláda), ktorý určuje legislatívny rámec jeho fungovania a na niektoré čiastkové trhy aj priamo vstupuje formou regulácie, ktorou sa budeme podrobnejšie zaoberať v jedenástej kapitole, venovanej trhovej regulácii. Trhy ovplyvňuje aj zahraničie (zvyšok sveta), keďže výrobcovia často využívajú inputy, ktoré doviezli

Scanned with CamScanner

zo zahraničia alebo časť vyrobenej produkcie sa môže vyvážať do zahraničia, čo ovplyvní aj domáci trh.

- **Firmy** – vstupujú na trh tovarov a služieb na strane ponuky, keď na ňom ponúkajú vyrobenú produkciu. Z predaných tovarov a služieb na tomto trhu dosiahnu príjmy, ktoré využijú na trhu výrobných faktorov na ich nákup, keďže ich potrebujú na výrobu tovarov, ktoré vyrábajú alebo služieb, ktoré poskytujú. Na trhu výrobných faktorov teda firmy vystupujú na strane dopytu po výrobných faktoroch, ktoré potrebujú na výrobu tovarov a služieb. Predpokladáme, že primárnym cieľom firiem je maximalizácia zisku.
- **Domácnosti** – vstupujú na trh tovarov a služieb na strane dopytu, keď dopytujú spotrebné tovary a služby, ktoré použijú na vlastnú spotrebu a uspokojenie potrieb. Na trh výrobných faktorov vstupujú na strane ponuky, keďže ako vlastníci výrobných faktorov ich na tomto trhu dávajú k dispozícii firmám, aby za služby týchto výrobných faktorov získali dôchodky, ktoré budú môcť využiť na trhu tovarov a služieb na nákup spotrebných tovarov a služieb. Predpokladáme, že primárnym cieľom domácností je maximalizovať mieru svojho uspokojenia.

Opísaný proces schematicky znázorňuje obrázok 3.1, na ktorom je zobrazený **model jednoduchého ekonomického kolobehu medzi firmami a domácnosťami**. V tejto jednoduchej schéme **neuvažujeme s vplyvom štátu ani tretích krajín.**



Obrázok 3.1 **Jednoduchý model kolobehu medzi domácnosťami a firmami**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

3.4 TRHOVÁ KONKURENCIA

Ako sme už skôr uviedli, kľúčovou črtou trhového mechanizmu je **trhová konkurencia**. Jednotlivé subjekty si na trhu konkurujú, pričom každý z nich sleduje svoje vlastné záujmy, aby dosiahol svoje ciele (domácnosti maximalizáciu úžitku a firmy maximalizáciu zisku). Trhová konkurencia sa na trhu uskutočňuje týmito rôznymi spôsobmi:

- **Konkurencia medzi ponukou a dopytom** – záujmy subjektov na strane dopytu a ponuky sú protikladné, subjekty na strane dopytu majú záujem kúpiť predmet kúpy za čo najnižšiu cenu, na druhej strane subjekty na strane ponuky majú záujem predať predmet predaja za čo najvyššiu cenu. Trhový mechanizmus umožňuje dosiahnuť súlad medzi protichodnými záujmami kupujúcich a predávajúcich.
- **Konkurencia na strane dopytu** – subjekty na strane dopytu si navzájom tiež konkurujú, každý z nich má záujem kúpiť čo najviac za čo najnižšiu cenu, takto spoluvytvárajú dopyt a prispievajú k vytvoreniu rovnovážnej ceny. Táto konkurencia sa napríklad na trhu tovarov a služieb najvýraznejšie prejavuje v situáciách, keď je na trhu relatívny nedostatok určitého tovaru a spotrebitelia si navzájom konkurujú v tom, ktorý z nich dokáže tovar kúpiť. Môže sa to prejaviť napríklad státím v rade na tovar, ktorého je relatívny nedostatok, ak cena nedokáže na tento nedostatok reagovať zmenou. Príkladom môžu byť situácie, keď predajcovia v snahe pritiahnuť záujem spotrebiteľov stanovia na niektorý tovar nižšiu (akciovú) cenu a neprispôsobia tejto cene ponúkané množstvo. Spotrebitelia potom medzi sebou súťažia o to, ktorí z nich si tento tovar budú môcť kúpiť.
- **Konkurencia na strane ponuky** – spája sa s cieľom ponúkajúcich predať čo najviac a za čo najvyššiu cenu. Napríklad na trhu tovarov a služieb si firmy medzi sebou konkurujú, sledujú, čo robí ich konkurencia, ktorá ovplyvňuje, či sa nimi vyrobené tovary podarí predať. Musia preto sledovať kvalitu tovarov, ktoré dodávajú na trh iní výrobcovia, ako aj výrobné náklady, ktoré sa spájajú s ich výrobou. Výrobné náklady musia firmy pokryť z príjmov z predaja produkcie, preto ak by firma vyrábala svoju produkciu s vyššími nákladmi ako konkurencia, nebola by schopná ich pri cenách reflektujúcich náklady iných výrobcov pokryť a neprežila by v konkurenčnom boji. Ak by kvalita výrobkov firmy nebola porovnateľná s inými výrobcami, spotrebitelia by siahli po tovaroch, ktoré vnímajú ako kvalitnejšie a firma by v konkurenčnom boji neprežila. Najostrejšie sa konkurencia na strane ponuky prejavuje v situácii, keď na trhu existuje relatívny nadbytok tovaru. Napríklad v období epidemiologických obmedzení spôsobených pandémiou COVID-19 boli zatvorené reštaurácie a jedlá mohli predávať len formou donášky alebo cez okienko. To viedlo k zintenzívneniu konkurencie v tomto segmente trhu.

Konkurencia na strane ponuky spravidla nadobúda jednu z týchto dvoch základných foriem: konkurencia na základe ceny (**cenová konkurencia**) a konkurencia zameraná na snahu pritiahnuť dopyt inými metódami ako cenou (**necenová konkurencia**). Na jednotlivých čiastkových trhoch sa spravidla tieto dve formy konkurencie

Scanned with CamScanner

vzájomne dopĺňajú a využívajú sa súčasne, pričom závisí od charakteristík tovaru alebo služby, ktorá z týchto foriem konkurencie bude dominantnou.

- **Cenová konkurencia** využíva zmenu (pokles) ceny na to, aby pritiahla záujem dopytu (spotrebiteľov) o tovar vyrábaný danou firmou a odviedla ich pozornosť od tovaru vyrábaného konkurenciou, pričom jej cieľom je predať väčšie množstvo statku a v konečnom dôsledku dosiahnuť vyšší zisk. Táto stratégia tiež môže sledovať cieľ presadiť sa v konkurenčnom boji a zvýšiť podiel firmy na trhu. Cenová konkurencia spravidla môže byť úspešná len vtedy, ak firma pri nižšej cene ponúka tovar primeranej kvality, t. j. ak pokles ceny nie je sprevádzaný znížením kvality, čo by bolo pre spotrebiteľov neakceptovateľné.
- **Necenová konkurencia** sa zakladá na snahe firmy pritiahnuť dopyt inými prvkami ako cenou. Spája sa spravidla so snahou ponúknuť spotrebiteľom výrobky, ktoré budú vnímať ako osobitné, viac kvalitné, resp. im ich spotreba prinesie vyšší úžitok. Na informovanie spotrebiteľov o týchto osobitných črtách výrobku využívajú reklamu. Ako príklad úspešnej necenovej konkurencie môžeme uviesť výrobky firmy Apple (laptopy, telefóny, hodinky), za ktoré napriek tomu, že sa predávajú za vyššiu cenu ako konkurenčné výrobky, sú spotrebitelia ochotní zaplatiť vyššiu cenu, pretože majú pocit, že im prinesú vyšší úžitok pre svoj dizajn, kvalitu alebo špecifické vlastnosti.

Trhy sa od seba líšia aj **intenzitou konkurencie**. Na niektorých trhoch existuje intenzívna konkurencia a označujeme ich ako **konkurenčné trhy**. Spravidla na nich pôsobí veľký počet predávajúcich a kupujúcich, z ktorých žiadny nemá na trhu taký podiel, aby dokázal ovplyvniť cenu. Tovar, ktorý sa na nich realizuje, spotrebitelia spravidla vnímajú ako homogénny, t. j. tovar vyrobený rôznymi výrobcami považujú za rovnaký. Na mnohých trhoch je však intenzita konkurencie výrazne nižšia, jednotlivé firmy dokážu ovplyvniť cenu, či už v dôsledku svojho dominantného podielu na trhu, alebo špecifickosti produkcie, ktorú vyrábajú. V tejto súvislosti hovoríme potom o **nedokonale konkurenčných trhoch**, resp. o nedokonalej konkurencii. Nedokonalá konkurencia môže nadobúdať rôzne formy: **formu monopolu, oligopolu,** resp. **monopolistickej konkurencie**. Jednotlivými trhovými štruktúrami sa budeme podrobnejšie zaoberať v deviatej a desiatej kapitole.

Treba pripomenúť, že rozvoj technológií a vznik elektronického obchodovania umožnil rast prepojenosti trhov a viedol k zvýšeniu konkurencie na viacerých čiastkových trhoch, čo ovplyvnilo nielen stranu dopytu, ale najmä stranu ponuky, keď výrobcovia musia často reagovať na konkurenciu zo strany firiem, ktoré sa nachádzajú v iných častiach sveta a vyrábajú svoje tovary v rozdielnych podmienkach.

3.5 ZLYHANIA TRHOVÉHO MECHANIZMU

Ako sme už uviedli, trhový mechanizmus je **najefektívnejší existujúci mechanizmus na alokáciu vzácnych zdrojov**. Alternatívne mechanizmy a spôsoby alokácie vzácnych zdrojov, ktoré sa v minulosti zaviedli, sa spájali s oveľa väčšou mierou

Scanned with CamScanner

neefektívnosti ako súkromný trh. Išlo najmä o zavedenie centrálneho direktívneho riadenia ekonomiky, ktoré sa využívalo až do začiatku 90. rokov 20. storočia aj v SR. Tento prístup sa zakladal na predstave, že riadením z jedného ekonomického centra možno zabezpečiť efektívne využitie vzácnych zdrojov lepšie, ako je to v prípade využitia mechanizmu súkromného trhu. Tento názor bol však nesprávny a aj skúsenosti krajín strednej a východnej Európy, z ktorých väčšina takýto systém po druhej svetovej vojne začala uplatňovať v nadväznosti na politické zmeny, ku ktorým v týchto krajinách došlo, ukázali, že riadenie ekonomiky z jedného ekonomického centra je oveľa menej efektívne ako využitie trhového mechanizmu. Fungovanie trhového mechanizmu má však svoje pozitívne, ale aj negatívne stránky.

Trhový mechanizmus **sa spája s viacerými zlyhaniami**. Zlyhania trhového mechanizmu môžeme rozdeliť na **zlyhania z hľadiska efektívnosti, z hľadiska stability a z hľadiska rovnosti**.

V niektorých prípadoch **nie je súkromný trh schopný zabezpečiť efektívnu alokáciu zdrojov**, hovoríme potom **o zlyhaniach trhového mechanizmu na princípe efektívnosti**. K týmto zlyhaniam zaraďujeme:

- **Nedokonalosť konkurencie a koncentráciu trhovej sily** – ako sme už uviedli, v realite existujú trhové štruktúry, ktoré sa vyznačujú nedokonalosťou konkurencie, čo sa prejavuje v tom, že jednotlivé firmy môžu ovplyvniť cenu, za ktorú sa produkcia predáva, t. j. sú cenovými tvorcami a často dosahujú vyšší zisk ako na konkurenčnom trhu. Takto organizované trhy spravidla nevedú k efektívnej alokácii zdrojov, spájajú sa teda s určitou stratou ekonomickej efektívnosti. Podrobnejšie sa jednotlivými formami nedokonalej konkurencie budeme zaoberať v kapitole deväť a desať.
- **Existenciu externalít** – externality považujeme za vedľajšie efekty ekonomickej činnosti subjektov na strane výroby alebo spotreby, ktoré neprechádzajú trhom, to znamená, že majú vplyv na iné ekonomické subjekty, ktorý nie je internalizovaný a nie je zohľadnený v cenách. To znamená, že náklady alebo úžitky z ekonomickej činnosti týchto subjektov ovplyvňujú iné subjekty, prinášajú im ujmu alebo úžitok, ktoré sa nekompenzujú. V závislosti od toho, či je vplyv dopadov tejto ekonomickej činnosti na iné subjekty pozitívny alebo negatívny, rozlišujeme pozitívne a negatívne externality. Príkladom **negatívnej externality** je znečisťovanie životného prostredia firmou, ktorého dopady nie sú subjektom postihnutým týmto negatívnym vplyvom kompenzované. Príkladom **pozitívnej externality** môže byť pozitívny vplyv, ktorý majú očkovaní ľudia na iných ľudí tým, že spomaľujú šírenie vírusu, ak za tento vplyv nie sú kompenzovaní.
- **Existenciu verejných statkov** – existuje skupina statkov, ktoré súkromný sektor, ak je odkázaný sám na seba, neposkytne, resp. neposkytne v dostatočnom množstve. Tieto statky sa označujú ako verejné statky. Čisté verejné statky sa vyznačujú **nevylúčiteľnosťou zo spotreby** (t. j. akonáhle sa statok poskytuje, nemožno jednotlivcov patriacich do daného spoločenstva vylúčiť z ich spotreby) a **nerivalitou spotreby** (t. j. dodatočné náklady na poskytnutie daného

Scanned with CamScanner

statku dodatočnému jedincovi sú nulové). Pre existenciu **problému čierneho pasažiera** štandardná teória verejných statkov predpokladá, že súkromný trh nebude schopný pokryť náklady spojené s ich poskytovaním, keďže nie je schopný prinútiť jednotlivcov, aby na ich financovanie prispievali. Jedinci vedia, že ak sa statok poskytuje, nebude ich možné vylúčiť z jeho spotreby, preto nemajú motiváciu prispievať na jeho financovanie, ale budú mať motiváciu byť čiernymi pasažiermi. V takejto situácii existuje potreba štátnej intervencie a zodpovednosť za financovanie a poskytovanie takýchto statkov má prevziať štát. Treba upozorniť, že množstvo statkov, ktoré by spĺňali obe vyššie uvedené charakteristiky verejných statkov, je veľmi malé. Typickým príkladom čistého verejného statku je národná obrana.

- **Neúplnosť trhov** – neúplný trh je trh, na ktorom neexistujú všetky nevyhnutné podmienky pre fungovanie trhu. Niektoré firmy môžu vstúpiť na trh, ale uspokoja iba časť dopytu, preto je ponuka týchto statkov nedostatočná na to, aby sa uspokojili potreby spotrebiteľov. Príkladom neúplných trhov sú trhy s tzv. kvázi verejnými statkami (označujú sa aj ako zmiešané statky). Tieto statky sa čiastočne vyznačujú rovnakými vlastnosťami ako verejné statky, no nespĺňajú ich charakteristiky úplne. Príkladom môže byť prejazd po moste, ktorý sa do určitej miery vyznačuje nerivalitou spotreby (až po naplnenie jeho kapacity), z prejazdu po moste však možno jednotlivca vylúčiť, ak za prejazd nezaplatí, vyznačuje sa preto vylúčiteľnosťou zo spotreby. Ak by však mala byť pri každom moste mýtnica, nebolo by takéto riešenie efektívne, keďže by bolo administratívne náročné, viedlo by k vzniku zápch a k časovým stratám. Preto je v prípade väčšiny mostov žiaduce, aby za ich výstavbu prevzal zodpovednosť štát a postavil ich z verejných zdrojov.
- **Asymetrickú informovanosť** – efektívne fungovanie trhov vyžaduje vysokú mieru transparentnosti a dostupnosti informácií. Ak je jedna strana lepšie informovaná ako druhá, môže túto situáciu využiť vo svoj prospech a v neprospech druhej strany. Príkladom takejto situácie je **informačná asymetria pri predaji ojazdených áut**, na čo poukázal vo svojom článku z roku 1970 George Akerlof.[9] Predávajúci vedia o predávaných autách viac ako kupujúci, kupujúci môžu preto nevedomky kúpiť nekvalitné a nespoľahlivé auto (tzv. „citrón") a zaplatiť zaň viac, ako by boli ochotní zaplatiť, ak by disponovali všetkými relevantnými informáciami o danom aute. Tento problém môže čiastočne riešiť poskytnutie záruky predajcami na ojazdené autá. Problém asymetrickej informovanosti však zohráva dôležitú úlohu aj v poisťovníctve a v iných odvetviach.

Treba pripomenúť, že v zásade nikto z ekonómov neodmieta, že vo vyššie uvedených prípadoch nie je súkromný trh schopný zabezpečiť efektívnu alokáciu zdrojov, aj keď v nadväznosti na vývoj ekonómie v posledných desaťročiach sa objavujú

[9] AKERLOF, G. A. 1970. The Market for „Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. In *The Quarterly Journal of Economics*. 1970, vol. 3, no. 84, p. 488-500.

Scanned with CamScanner

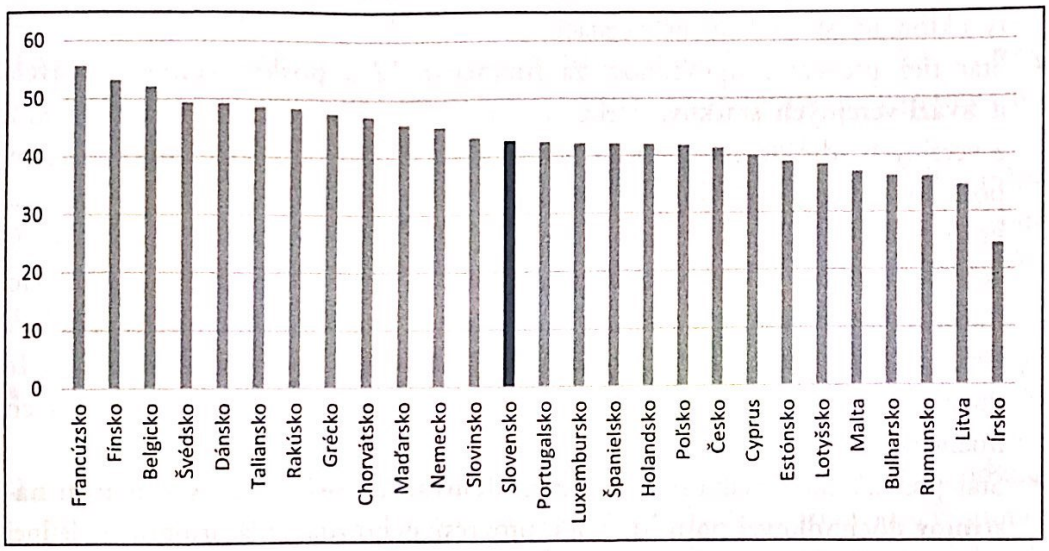
názory, že význam týchto zlyhaní môže byť v hlavnom prúde ekonómie preceňovaný (napr. poukazuje sa na to, že súkromný sektor môže byť schopný zabezpečiť prostredníctvom súkromného trhu čiastočné financovanie a poskytovanie vybraných typov verejných statkov a vznikajú nové mechanizmy, prostredníctvom ktorých sa tak aj deje).

Historický vývoj tiež ukázal, že trhové ekonomiky sa vyvíjajú ako súslednosť rastúcich a klesajúcich fáz **ekonomického cyklu**. V tejto súvislosti sa poukazuje na to, že trhové ekonomiky sú postihnuté **nestabilitou**. Napriek tomu, že vývoj jednoznačne dokumentuje rastúci trend vývoja trhových ekonomík, tento rast sa neuskutočňuje lineárne, ale dochádza k nemu v súslednosti striedania fáz ekonomického rastu (expanzie) a ekonomického poklesu (recesie). Názory ekonómov na to, čo je zdrojom kolísania trhových ekonomík, sa líšia a líšia sa tiež ich názory na to, či vláda disponuje efektívnymi nástrojmi, ktorými by dokázala ovplyvniť súkromný trh tak, aby už nedochádzalo k jeho cyklickým výkyvom. Je zrejmé, že v prípade výrazných vonkajších (exogénnych) šokov, ktoré postihnú ekonomiku a akým bola napríklad pandémia COVID-19, je dôležité, aby boli vlády pripravené vhodným spôsobom reagovať na takýto vývoj (najmä, ak sú samotné vlády zdrojom narušení ekonomických procesov, ako to bolo v období pandémie COVID-19 pre zavedenie protiepidemiologických opatrení obmedzujúcich mobilitu obyvateľstva a následne aj ekonomickú činnosť). Napriek tomu si však málokto myslí, že vláda je schopná efektívne odstraňovať cyklické výkyvy ekonomiky. V súčasných podmienkach komplexnej ekonomickej reality, dynamického vývoja spojeného s vysokou mierou neistoty v okolitom prostredí a prepojenosťou jednotlivých ekonomík je to ešte ťažšie ako v minulosti. Navyše, ako ďalej uvedieme, mnohí ekonómovia poukazujú na to, že samotná vláda je postihnutá viacerými zlyhaniami. Preto nemožno očakávať, že bude konať vždy efektívne a správne.

Za zlyhanie súkromného trhu sa často považuje aj to, že **rozdelenie dôchodkov prostredníctvom trhového mechanizmu je nerovnomerné**. Keďže sa zakladá na množstve a kvalite výrobných faktorov, ktoré vlastnia jednotlivé domácnosti, budú sa dôchodky domácností výrazne líšiť. Súkromný trh tiež nie je schopný zabezpečiť existenčné prostriedky pre tých, ktorí nevlastnia žiadne výrobné faktory, resp. ich schopnosť pracovať je obmedzená ich zdravotným stavom, vekom alebo inými faktormi. To znamená, že súkromný trh nie je schopný zohľadniť sociálne aspekty, ale reflektuje len ekonomické aspekty alokácie vzácnych zdrojov. V tejto súvislosti sa niekedy hovorí o tom, že súkromný trh je „sociálne slepý". Keďže miera dôchodkovej nerovnosti, ku ktorej vedie trhový mechanizmus, je podľa hodnotenia členov súčasných spoločností neprijateľne vysoká, spravidla každá spoločnosť pristupuje k prerozdeľovaniu dôchodkov s využitím štátu a vytvára sociálnu záchrannú sieť, ktorá má zabezpečiť základný životný štandard pre všetkých členov spoločnosti. Medzi mierou prerozdeľovania a rozsahom sociálneho systému v jednotlivých krajinách však existujú výrazné rozdiely. Treba si uvedomiť, že **voľba miery prerozdeľovania je normatívnou otázkou**.

Scanned with CamScanner

Medzi efektívnosťou a rovnosťou však **existuje negatívna korelácia**, to znamená, že **zvyšovanie dôchodkovej rovnosti medzi členmi spoločnosti sa spája s obetovaním určitej miery efektívnosti**. Ako sme uviedli v prvej kapitole, jedným z najdôležitejších princípov ekonomického uvažovania je fakt, že ľudia reagujú na podnety. Prerozdeľovanie dôchodkov mení motívy ľudí a v prípade, ak je miera prerozdeľovania vysoká, budú motivovaní byť prijímateľmi existujúcich sociálnych služieb a sociálnych dávok a odísť zo súkromného trhu. Tiež treba zdôrazniť, že zdroje, ktoré sa na sociálne dávky a programy používajú, musí niekto ekonomickou činnosťou vytvoriť. Nadmerná miera prerozdeľovania nielen posilňuje stimuly ľudí byť prijímateľmi platieb sociálneho štátu, ale súčasne oslabuje ich stimuly byť ekonomicky aktívni, pracovať, resp. podnikať. To bude mať negatívny vplyv na úroveň makroekonomického outputu, ekonomický rast a v konečnom dôsledku aj na životnú úroveň obyvateľov. Preto **je otázka optimálnej miery prerozdeľovania jednou z kľúčových normatívnych otázok, ktoré musí každá spoločnosť riešiť.** Veľkosť verejného sektora v rôznych krajinách, ktorú môžeme vyjadriť napríklad vo forme podielu verejných výdavkov na produkte (HDP), sa v rôznych krajinách líši, pre krajiny EÚ sa pohybuje od okolo 55 % vo Francúzsku po viac ako 20 % v prípade Írska. Na obrázku 3.2 vidíme, že SR sa s viac ako 40 % nachádza približne v strede tohto rebríčka.



Obrázok 3.2 **Veľkosť verejného sektora (rok 2019, verejné výdavky ako % HDP)**
Zdroj: SIRAKOVOVÁ, E. 2021. *Alternatívne mechanizmy poskytovania a financovania verejných statkov (Behaviorálny prístup)* : dizertačná práca. Bratislava : Národohospodárska fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave, 2021.

3.6 ZÁSAHY ŠTÁTU DO TRHOVÉHO MECHANIZMU

Zlyhania trhového mechanizmu vedú k tomu, že sa štát snaží svojimi zásahmi ich vplyvy eliminovať. Tieto zásahy sa spravidla spájajú s tromi hlavnými

Scanned with CamScanner

ekonomickými cieľmi vlády v trhovej ekonomike: **zvyšovanie efektívnosti, podpora ekonomickej stability** a **podpora rovnosti**, pričom to spravidla robí nasledujúcimi spôsobmi:

- Štátne inštitúcie sa snažia obmedzovať pokles efektívnosti, ku ktorému na trhu dochádza z dôvodu koncentrácie trhovej sily. Táto snaha sa spája najmä s **vládnou reguláciou zameranou na podporu konkurencie**, obmedzením možnosti zneužívania dominantného postavenia na trhu alebo uzatvárania dohôd medzi výrobcami, ktoré by znižovali intenzitu konkurencie.
- **Riešenie problému negatívnych externalít** s využitím rôznych nástrojov, ako napríklad zavedením poplatkov za znečistenie, zaťažením neekologických výrob dodatočnou daňou, ale aj formou regulácie, ktorá zaviaže firmy, aby prechádzali na ekologickejšie formy výroby, na technológie priateľské k životnému prostrediu, resp. inštalovali čističky, ktoré zmiernia ekologické vplyvy ich ekonomickej činnosti. Ide o spôsoby, ktorými možno internalizovať náklady spojené so vznikom negatívnych externalít a zabezpečiť, aby firmy niesli celkové náklady svojej ekonomickej činnosti. Napriek tomu, že problém pozitívnych externalít nie je na prvý pohľad taký naliehavý, ako je to v prípade negatívnych externalít, aj ich existencia vzďaľuje alokáciu zdrojov od efektívnosti. V dôsledku toho by mal štát kompenzovať subjektom úžitky, ktoré má ich ekonomická činnosť na iné subjekty a ktoré nie sú zohľadnené v cenách.
- Štát tiež preberá zodpovednosť za **financovanie a poskytovanie verejných a kvázi-verejných statkov**. Treba si všimnúť, že financovanie týchto statkov z verejných zdrojov automaticky neznamená, že štát bude tieto statky aj sám poskytovať (vyrábať). Môže sa rozhodnúť zadať zákazku súkromným firmám, ktorým za výrobu týchto statkov a služieb zaplatí. Financovanie verejných a kvázi-verejných statkov sa uskutočňuje z verejných zdrojov, to znamená, že štát tieto statky financuje spravidla z daňových príjmov, t. j. zo zdrojov, na ktoré prispieva každý z členov spoločnosti. Preto by si mal každý člen spoločnosti uvedomiť, že dodatočné verejne financované statky a služby sa spájajú s potrebou vybrať na ich financovanie viac peňazí.
- Štát preberá zodpovednosť aj za **prerozdeľovanie dôchodkov s využitím nástrojov dôchodkovej politiky** (napr. progresívneho zdanenia príjmov na jednej strane a výdavkových programov na druhej strane) **prispieva k poklesu dôchodkovej nerovnosti,** keďže miera dôchodkovej nerovnosti, ku ktorej vedie trhový mechanizmus, sa považuje za príliš vysokú. Pripomeňme však, že medzi efektívnosťou a rovnosťou existuje negatívny vzťah a vyššia miera prerozdeľovania sa spája s poklesom efektívnosti.
- Štát sa tiež snaží prostredníctvom nástrojov hospodárskej politiky **stabilizovať ekonomiku** a znížiť amplitúdy jej výkyvov. Ako sme uviedli vyššie, viacerí ekonómovia (najmä liberálne orientovaní) však spochybňujú, že štát disponuje účinnými nástrojmi, ktorými to možno dosiahnuť a poukazujú tiež na to, že fungovanie štátu ako takého postihujú viaceré zlyhania.

Scanned with CamScanner

3.7 ZLYHANIA ŠTÁTU A VLÁDY

Ekonómovia nie sú jednotní v odpovedi na otázku, aké úlohy má vláda v ekonomike plniť. Vo všeobecnosti môžeme rozlíšiť dva ohraničujúce prístupy k úlohe vlády v ekonomike. Prvý prístup, ktorý sa označuje ako **liberálny prístup**, vychádza z tradícií klasickej školy ekonómie, najmä z učenia A. Smitha. Podľa tohto prístupu nemá vláda zasahovať do trhového mechanizmu, jej úlohou má byť zabezpečiť jeho bezproblémové fungovanie, aby nič nebránilo ekonomicky slobodným jednotlivcom, aby na trhu sledovali svoje vlastné záujmy a vstupovali do procesov výmeny, ktoré im umožnia dosiahnuť prosperitu. Na opačnom protipóle sa nachádza tzv. **intervencionistický prístup**, podľa ktorého treba, aby štát zohrával na trhu aktívnu úlohu, keďže trhový mechanizmus je nestabilný, čo môže viesť k pretrvávajúcim poruchám v ekonomike a môže sa spájať s významnými ekonomickými i sociálnymi nákladmi. Výraznejšie sa tento prístup presadil v hospodárskej politike krajín postihnutých Veľkou hospodárskou krízou v 30. rokoch 20. storočia. V ekonomickej teórii ho prvýkrát systematicky zdôvodnil britský ekonóm J. M. Keynes. Z jeho teórie vyšli smery, ktoré tvoria rôzne vetvy vo vývoji keynesovstva.

V súčasnosti oba prístupy k úlohe vlády koexistujú, aj keď v rôznych krajinách a v rôznych časových obdobiach sa dostáva do popredia jeden z nich. Vidíme, že napríklad v období recesie vyvolanej pandémiou COVID-19 sa do popredia dostali prístupy založené na štátnom intervencionizme, keďže ekonomiky a vývoj na trhu ovplyvnili mimoekonomické faktory a obmedzenia, ktoré narúšali fungovanie trhu a mali výrazné ekonomické dosahy, ktoré bolo treba riešiť štátnymi zásahmi.

Najmä liberálne orientovaní ekonómovia však zdôrazňujú, že štát a vládne inštitúcie sú tiež postihnuté významnými zlyhaniami, v dôsledku ktorých nemožno predpokladať, že dokážu účinne riešiť frikcie a problémy, ktoré sa spájajú s fungovaním trhového mechanizmu.

K najčastejším **príčinám zlyhania vlády** možno zaradiť:

- **Nevhodné motivačné mechanizmy vo verejných inštitúciách** – zamestnanci verejných inštitúcií nie sú spravidla platení za výkony, ako je to v súkromnom sektore. Vo verejných inštitúciách existujú tabuľkové platy, odvíjajúce sa od danej pozície, dosiahnutého vzdelania a dĺžky praxe. Tento systém oslabuje stimuly zamestnancov na to, aby si kvalitne plnili svoje úlohy a môže mať za následok nižšiu kvalitu služieb poskytovaných vo verejnom sektore a zníženie efektívnosti využitia dostupných verejných zdrojov. Navyše, zamestnancov verejných inštitúcií spravidla nehodnotia ich klienti, ale ich nadriadení, čo tiež ovplyvňuje ich motívy – majú v prvom rade záujem ukázať sa dobre pred svojím nadriadeným a nie naplniť očakávania svojich klientov.
- **Byrokratický systém v inštitúciách verejného sektora** – väčšina inštitúcií verejného sektora má vertikálnu organizačnú štruktúru, ktorá je založená na riadení v rámci organizačnej pyramídy spojenej s vysokým stupňom formalizácie procesov. Táto organizačná štruktúra ovplyvňuje spôsob fungovania týchto

Scanned with CamScanner

inštitúcií. Odborníci sa napríklad zhodujú, že nie je vhodná, ak chceme v organizácii podporiť kreativitu a iniciatívu.

- **Vplyv politických faktorov** – verejnú politiku vo veľkej miere ovplyvňujú rozhodnutia a priority politických strán, ktoré sú vo vláde. V demokratických spoločnostiach sa pravidelne konajú voľby a politici, ktorí sú pri moci, majú spravidla záujem na tom, aby boli v ďalších voľbách znovu zvolení. To ich motivuje k tomu, aby pred voľbami prijímali opatrenia, ktorými získajú popularitu medzi voličmi, aj keď z dlhodobejšieho hľadiska môžu byť tieto opatrenia pre spoločnosť a ekonomiku škodlivé. Dochádza teda k politickému cyklu, ktorý znižuje efektívnosť výkonu verejných politík.
- **Nedostatočná konzistentnosť v prijímaných hospodársko-politických opatreniach** – koaličné vlády môžu mať tendenciu prijímať opatrenia, ktoré sú v rámci koalície priechodné a nie také, ktoré sa prijímajú systematicky a sú vzájomne prepojené tak, aby nasmerovali ekonomiku správnym smerom. Po voľbách môže dôjsť k zmenám v zastúpení politických strán vo vláde a môže sa zmeniť spôsob vládnutia, čím sa naruší konzistentnosť výkonu verejných politík a opatrenia prijaté v predchádzajúcom období sa môžu nahradiť novými ešte skôr, ako sa prejavia ich vplyvy na ekonomiku.
- **Morálny hazard** – štát a verejné inštitúcie v podstate nemôžu zbankrotovať, čoho sú si politici, ako aj zamestnanci verejných inštitúcií, vedomí. To oslabuje ich motiváciu efektívne využívať zdroje, ktoré majú vo svojich inštitúciách k dispozícii, resp. môže to viesť k tomu, že budú prijímať rozhodnutia, ktoré môžu mať výrazné negatívne ekonomické dosahy, pretože vedia, že náklady ich rozhodnutí neponesú oni, ale celá spoločnosť alebo jej vybrané skupiny.
- **Vplyv lobistických skupín a korupcia** – lobistické skupiny z prostredia podnikateľského sektora majú motív ovplyvňovať výkon verejných politík a prijímané regulačné opatrenia tak, aby boli v súlade s ich podnikateľskými záujmami. Snažia sa potom ovplyvniť zákonodarcov aj exekutívu, aby prijímali také rozhodnutia, ktoré sú v súlade s ich záujmami. Tieto snahy sa niekedy spájajú aj s nezákonnými korupčnými praktikami. Ak sú úspešné, spravidla vedú k prijímaniu neefektívnych rozhodnutí a opatrení, ktoré zvýhodňujú vybrané skupiny a poškodzujú ekonomiku ako celok. Lobizmus však nerealizuje len podnikateľský sektor, ale aj iné záujmové skupiny, ktoré sa snažia dosiahnuť, aby štát prijal rozhodnutia, ktoré podporia ich špecifické záujmy (napr. organizácie zastupujúce zamestnancov vo vybranom odvetví, hnutia ochrancov prírody a pod.). Vždy si treba položiť otázku, ako ovplyvní spoločnosť a ekonomiku, ak ich snahy ovplyvniť hospodársku politiku budú úspešné.
- **Neočakávané vplyvy prijímaných opatrení** – často sa stáva, že prijímané hospodársko-politické opatrenia majú nepredvídateľné vplyvy, čo modifikuje ich konečný dosah na ekonomiku a spoločnosť. Preto vždy treba pri dizajne verejných politík uvažovať komplexne a snažiť sa predvídať, ako na navrhované opatrenia zareagujú ľudia a firmy. V dejinách daňovníctva sa spomína príklad, keď

Scanned with CamScanner

zavedenie vyrubovania dane podľa počtu okien v dome viedlo k zamurovávaniu okien a k zhoršeniu kvality bývania. Politické strany sa často snažia získať priazeň voličov prostredníctvom zavádzania sociálnych výdavkových programov. Často si však politici neuvedomia, že takéto programy menia motívy a správanie ľudí a majú negatívny vplyv na ekonomickú aktivitu.

- **Obmedzená účinnosť nástrojov hospodárskej politiky** – tvorcovia hospodárskej politiky často nemajú k dispozícii nástroje, ktorými by dokázali vznikajúce problémy v ekonomike účinne riešiť. Môžeme spomenúť napríklad problém oneskorovania niektorých hospodársko-politických opatrení, v dôsledku ktorého môže dané opatrenie ovplyvniť ekonomiku v čase, keď sa už ekonomická situácia zmenila a následne ekonomiku nestabilizovať, ale naopak, bude viesť k jej destabilizácii.
- **Nekompletné a nesprávne informácie** – napriek tomu, že v súčasnom období nedostatok informácií nahradil ich nadbytok a informácie sú ľahko dostupné napríklad prostredníctvom elektronických sietí, do popredia sa dostala potreba dostupnosti kompletných, kredibilných a kvalitných informácií, ktoré sú správne vyhodnotené. Ak nie sú tieto predpoklady splnené, ťažko očakávať, že rozhodnutia, ktoré sa urobia, budú efektívne.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. Trh definujeme ako **mechanizmus, na ktorom vstupujú do vzájomnej interakcie kupujúci a predávajúci a dochádza k realizácii tovarov prostredníctvom vytvorenia rovnovážnej ceny**.
2. Základy teórie trhového mechanizmu položil **A. Smith** svojou koncepciou **neviditeľnej ruky trhu**. Podľa tejto koncepcie ľudia vstupujú na trh sledujúc svoj vlastný záujem a svoju vlastnú prosperitu, čím prispievajú k prosperite celej krajiny, keďže len krajina prosperujúcich jednotlivcov môže prosperovať.
3. Podľa Smithovej koncepcie neviditeľnej ruky trhu má štát vytvoriť predpoklady na ekonomickú slobodu jednotlivcov, do voľnej hry trhových síl však nemá zasahovať. To znamená, že **predpokladom fungovania neviditeľnej ruky trhu je existencia voľného, slobodného trhu**.
4. **Trhový mechanizmus** zahŕňa vzájomné vzťahy medzi trhovými subjektmi na strane dopytu a ponuky, ich vzájomné interakcie, procesy vytvorenia rovnovážnej ceny a nastolenia trhovej rovnováhy. Trhový mechanizmus **predstavuje najefektívnejší dostupný mechanizmus alokácie vzácnych zdrojov**.
5. Trhy môžeme **členiť** z rôznych hľadísk, napríklad z **územného hľadiska**, z hľadiska **predmetu kúpy a predaja**, **počtu realizovaných tovarov**, **organizovanosti**, **trhovej štruktúry** a z **iných** hľadísk.
6. Trh plní v trhových ekonomikách významné **funkcie: alokačnú, integračnú, regulačnú, distribučnú, stimulačnú** a **signalizačnú**.
7. **Ak má trh efektívne fungovať, je nevyhnutné, aby na ňom existovala konkurencia. Na trhu dochádza ku konkurencii medzi ponukou a dopytom, na strane dopytu** (medzi subjektami vytvárajúcimi na trhu dopyt), **na strane ponuky** (medzi subjektami vytvárajúcimi na trhu ponuku). Ku konkurencii na trhu dochádza prostredníctvom ceny (**cenová konkurencia**) a iných faktorov (**necenová konkurencia**).
8. Na trhoch existuje rôzna intenzita konkurencie, vysoký stupeň konkurencie existuje na **konkurenčných trhoch**, na **nedokonale konkurenčných trhoch** existuje spravidla nižšia intenzita konkurencie, ktorej príčinou je napríklad existencia bariér vstupu na trh, resp. dominantné postavenie firmy v odvetví.
9. Trhový mechanizmus má však aj nedokonalosti, t. j. zlyháva. Za **zlyhania trhového mechanizmu na princípe efektívnosti** považujeme: **koncentráciu trhovej sily a nedokonalosť konkurencie, existenciu externalít, existenciu verejných statkov, neúplnosť trhov** a **asymetrickú informovanosť**.
10. Poukazuje sa tiež na to, že **trhový mechanizmus zlyháva z hľadiska stability, t. j. pre trhové ekonomiky je charakteristický cyklický vývoj**, dochádza teda k ekonomickému cyklu.
11. **Rozdeľovanie dôchodkov založené na trhovom mechanizme** sa spravidla považuje za neprimerane nerovnomerné, preto **v súčasných ekonomikách dochádza k prerozdeľovaniu dôchodkov prostredníctvom viditeľnej ruky štátu.**
12. Ekonómia zdôrazňuje, že **medzi efektívnosťou a spravodlivosťou existuje negatívna korelácia**, to znamená, že **prerozdeľovanie dôchodkov sa spravidla spája s obetovaním určitej miery efektívnosti** v ekonomike.
13. **Zlyhania súkromného trhu sa môže snažiť riešiť štát (vláda) svojimi zásahmi.** Názory ekonómov na zásahy štátu do ekonomiky a do trhového mechanizmu sa však líšia.

Scanned with CamScanner

Liberálni ekonómovia odmietajú aktívne zásahy štátu do trhového mechanizmu, aj keď pripúšťajú, že sa štát má snažiť napraviť zlyhania trhového mechanizmu, ak má na to efektívne nástroje. **Intervencionisticky zameraní ekonómovia** sú zástancami aktívnych zásahov štátu (vlády) do trhového mechanizmu, napríklad s cieľom stabilizovať ekonomický vývoj.

14. **Štát (vláda a inštitúcie verejného sektora) sú tiež zasiahnuté zlyhaniami**, čo znižuje ich schopnosť účinne naprávať zlyhania súkromného trhu. K príčinám zlyhaní verejných inštitúcií možno zaradiť: **nevhodné motivačné mechanizmy vo verejných inštitúciách, byrokratický systém v inštitúciách verejného sektora, vplyv politických faktorov, nekonzistentnosť v prijímaných hospodársko-politických opatreniach, morálny hazard, vplyv lobistických skupín a korupciu, neočakávané vplyvy prijímaných opatrení, obmedzenú účinnosť nástrojov hospodárskej politiky** a **nekompletné a nesprávne informácie.**

Scanned with CamScanner

ŠTVRTÁ KAPITOLA

DOPYT, PONUKA A ROVNOVÁŽNA CENA

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *popísať trhový mechanizmus a vysvetliť jeho fungovanie;*
- *vysvetliť faktory, ktoré ovplyvňujú dopyt;*
- *vysvetliť faktory, ktoré ovplyvňujú ponuku;*
- *vysvetliť, ako dopyt a ponuka určujú ceny a množstvá kúpeného a predaného tovaru;*
- *využiť dopyt a ponuku na analýzu očakávaných zmien v cenách a množstvách tovaru;*
- *vysvetliť fungovanie regulovaných cien.*

Moderné rozvinuté ekonomiky vystihuje pojem **zmiešaná ekonomika**, pretože statky sú alokované prostredníctvom kombinácie voľného trhu, štátnej regulácie a iných foriem kolektívnej kontroly. Napriek tomu sa tieto ekonomiky nazývajú trhové ekonomiky, pretože poskytujú ľuďom slobodu podnikania, statky sa rozmiestňujú prostredníctvom individuálnych preferencií a individuálnej kúpnej sily spotrebiteľov. Dopyt a ponuka patria medzi najpoužívanejšie pojmy v ekonómii. Predstavujú sily, ktoré umožňujú ekonomikám fungovať, a určujú, aké množstvo určitého statku sa vyprodukuje a za akú cenu sa tento statok bude predávať. Ak chceme poznať, ako nejaká udalosť ovplyvní ekonomiku, musíme najprv zistiť, ako ovplyvní dopyt a ponuku.

Táto kapitola uvedie čitateľa **do teórie dopytu a ponuky**.[10] Budeme sa v nej zaoberať správaním kupujúcich a predávajúcich a ich vzájomnými interakciami. V nasledujúcej časti budeme skúmať, ako dopyt a ponuka v trhovej ekonomike určujú ceny a ako ceny alokujú vzácne zdroje v ekonomike. Trhový mechanizmus možno aplikovať na také rozdielne trhy, ako sú trh s autami, trh s ovocím, ale aj s futbalovými hráčmi. V každom uvedenom prípade sú množstvo tovaru, ktoré sa vyrába a cena, za ktorú sa tovar kupuje a predáva, určované vzájomným pôsobením dopytu (správanie kupujúcich) a ponuky (správanie predávajúcich).

Trh akéhokoľvek statku, t. j. tovaru a služby, vytvárajú kupujúci a predávajúci. Cenu určujú všetci predávajúci a kupujúci, ktorí sa nachádzajú na trhu. Väčšina trhov v trhových ekonomikách má charakter konkurenčného trhu. Konkurenčný trh je trh, na ktorom je mnoho predávajúcich a kupujúcich, takže každý z nich má iba zanedbateľný vplyv na trhovú cenu. Na trhu sa realizujú špecifické ekonomické vzťahy, ktoré sú založené na výmene tovarov a služieb medzi jednotlivými trhovými subjektmi, kupujúcim a predávajúcim. Každá osoba, firma, inštitúcia môže byť účastníkom na trhu. Trhoví účastníci (spotrebitelia, firmy, vláda, zahraničné subjekty) prichádzajú na trh s cieľom uspokojiť určité ciele.

---

[10] Model rozvíjajúci základný vzťah dopytu a ponuky vyvinul Alfred Marshall (1842 – 1924).

Scanned with CamScanner

Základné ciele maximalizácie užitočnosti (u spotrebiteľa), zisku (u firmy) a blahobytu (u vlády) sú charakteristické ich typickým trhovým správaním. Niekedy sa však môže stať, že ekonomické subjekty tento cieľ ignorujú (napr. impulzívne nákupy spotrebiteľov, uprednostňovanie súkromných a osobných záujmov ľudí pracujúcich vo verejnom sektore pred verejnými záujmami a pod.).

4.1 DOPYT A KRIVKA DOPYTU

Ľudia uspokojujú svoje potreby prostredníctvom trhu tovarov a služieb. Domácnosti ako spotrebitelia vystupujú ako kupujúci na trhu tovarov a služieb. Rozhodujú sa, čo a v akých množstvách budú spotrebúvať, čím napĺňajú svoj cieľ, ktorý ich motivuje vstúpiť na trh. Cieľom spotrebiteľov je maximalizovať uspokojenie svojich potrieb.

Dopyt po tovare a službe tvorí súhrn relatívne samostatných rozhodnutí spotrebiteľov o požadovanom množstve a kvalite v závislosti od cien.

Dopyt predstavuje množstvo statku, ktoré sú kupujúci ochotní kúpiť v závislosti od ceny. Dopyt teda neznamená len množstvo tovarov a služieb, ktoré ľudia nakupujú (napr. 1 kg ovocia), ale vyjadruje komplexný pohľad na množstvo statkov, ktoré by kupujúci kúpil za určitú cenu. Dopyt vyjadruje vzájomnú závislosť medzi množstvom požadovaných tovarov a služieb *(Q)* a ich cenou *(P)*. Čím nižšia je cena tovaru X, tým väčšie je požadované množstvo a naopak, čím sa určí vyššia cena tovaru, tým menšie množstvo budú z neho ľudia ochotní kupovať.

Je dôležité si uvedomiť rozdiel medzi dopytom a požadovaným množstvom. Dopyt vyjadruje správanie kupujúcich vzhľadom na cenu (ich vzájomná interakcia). Pojem **požadované množstvo** vyjadruje súvislosť a vzťah k určitej cene, je to len jedna veličina *(Q)*.

V tabuľke 4.1 sú v prvom stĺpci uvedené ceny tovaru X, druhý stĺpec vyjadruje požadované množstvo. Z tabuľky 4.1 je zrejmé, že v krajnom prípade, t. j. ak by bol tovar X zadarmo, resp. jeho cena by sa rovnala nule, je požadované množstvo najvyššie. Ak cena tovaru rastie, požadované množstvo klesá pri nezmenených ostatných premenných. Pri cene, ktorá presiahne určitú hranicu (v našom prípade 50), záujem o tovar klesá a požadované množstvo sa blíži k 0.

Tabuľka 4.1 **Dopyt po tovare X**

Cena tovaru (€/ks)	Požadované množstvo (tis. ks/rok)
0,0	200
10,0	160
20,0	120
30,0	80
40,0	40
50,0	0

Zdroj: Vlastné spracovanie.

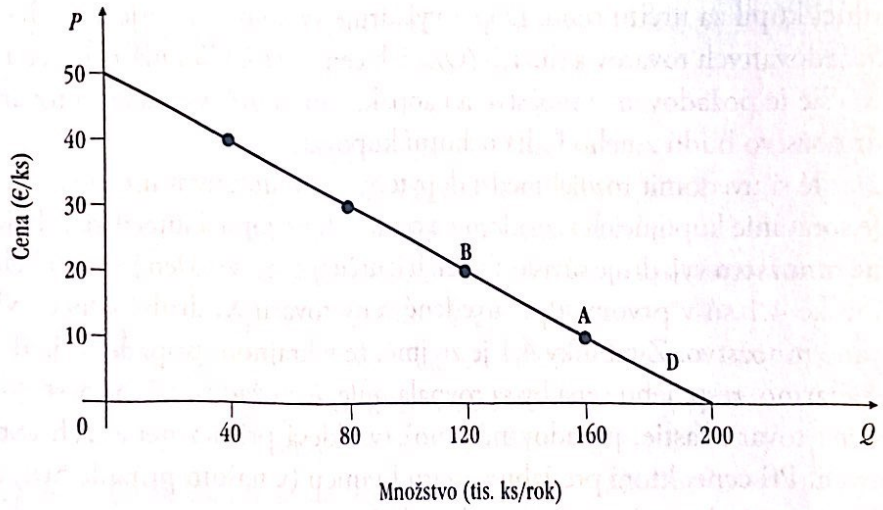
Scanned with CamScanner

Krivka dopytu vyjadruje vzťah medzi trhovou cenou tovaru a požadovaným množstvom tohto tovaru. Je grafickým znázornením funkcie dopytu. Treba si všimnúť, že množstvo a cena sú v nepriamom vzťahu. Platí tu **zákon klesajúceho dopytu**: ak cena tovaru rastie (pri nezmenených ostatných premenných), požadované množstvo klesá. Ak sa cena tovaru X zníži, požadované množstvo tovaru X sa zvýši, pretože spotrebitelia majú tendenciu lacnejšími tovarmi nahrádzať iné tovary.

Ak cena rastie, požadované množstvo klesá z dvoch príčin: v dôsledku substitučného efektu a dôchodkového efektu.

- **Substitučný efekt** vyjadruje, že ak cena tovaru rastie, spotrebitelia sa ho snažia substituovať (nahradiť) iným podobným tovarom.
- **Dôchodkový efekt** sa prejavuje tým, že pri raste ceny sa spotrebitelia cítia o niečo chudobnejší, a preto obmedzia spotrebu tovarov.

Na obrázku 4.1 je na vertikálnej osi cena tovaru a zodpovedajúce požadované množstvo v tis. ks za rok je na horizontálnej osi. Bod A vyjadruje stav, keď je dopyt po 160 tis. ks tovaru X/rok pri cene 10 €. Bod B znázorňuje požadovaných 120 tis. ks/rok pri cene 20 €. Spojením jednotlivých bodov dostávame krivku dopytu ako vzájomný vzťah medzi cenou a požadovaným množstvom.



Obrázok 4.1 **Krivka dopytu po tovare**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

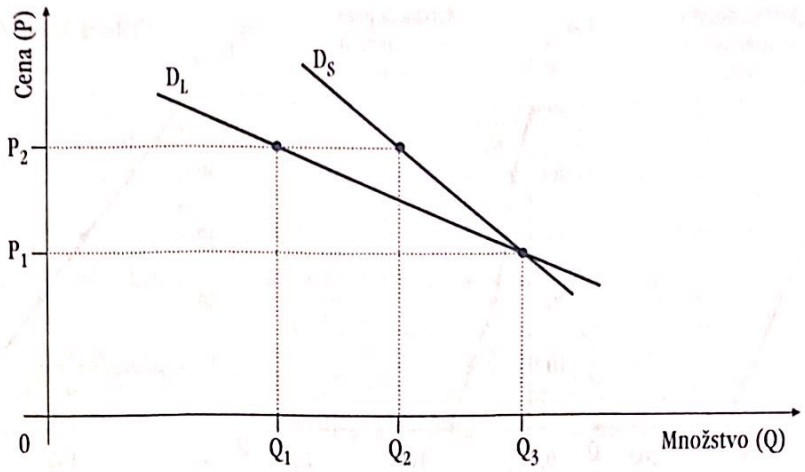
Dopyt v krátkom a dlhom období

Dopyt po rovnakom druhu tovaru sa odlišuje podľa toho, či ide o krátke obdobie alebo dlhé obdobie. Ak sa zvýši cena tovaru X, spotrebiteľ zníži požadované množstvo tohto tovaru – v krátkom období zníži požadované množstvo menej ako v dlhom období, v ktorom zníženie požadovaného množstva je výraznejšie. Vyplýva to z faktu, že v krátkom období je komplikovanejšie nahradiť (substituovať) drahší statok inými tovarmi – je to ovplyvnené zvyklosťami spotrebiteľa, jeho očakávaniami

Scanned with CamScanner

plánmi a pod. Krivka dopytu v krátkom období (D_S) má potom strmší tvar než krivka dopytu v dlhom období (D_L) – pozri obrázok 4.2.

Zapamätajme si, že pri analýze dopytu treba rozlišovať medzi individuálnym a trhovým dopytom.



Obrázok 4.2 **Dopyt v krátkom a dlhom období**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

- **Individuálny dopyt** predstavuje dopyt jediného kupujúceho.
- **Trhový dopyt** predstavuje súčet individuálnych dopytov po danom tovare alebo službe. Trhový dopyt je determinovaný počtom potenciálnych kupujúcich a dôchodkom.

Agregátny dopyt znamená súčet trhových dopytov na všetkých čiastkových trhoch.

V tabuľke 4.2 je uvedený dopyt dvoch spotrebiteľov po tovare. Údaje v tejto tabuľke týkajúce sa spotrebiteľa A vyjadrujú, koľko tovaru nakupuje pri rôznych cenách. V treťom stĺpci je uvedené, koľko tovaru nakupuje spotrebiteľ B. Trhový dopyt je súčtom týchto dvoch individuálnych dopytov.

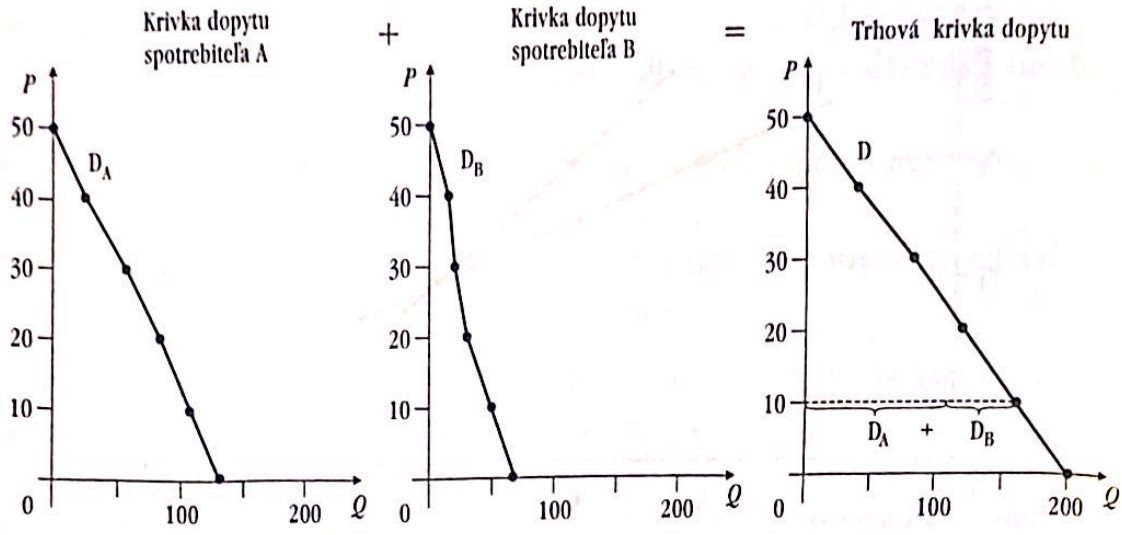
Tabuľka 4.2 **Individuálny a trhový dopyt**

Cena (€/ks)	Individuálny dopyt		Trhový dopyt
	spotrebiteľ A	spotrebiteľ B	
0	130	70	200
10	110	50	160
20	90	30	120
30	60	20	80
40	25	15	40
50	0	0	0

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Na obrázku 4.3 je grafické znázornenie trhového dopytu, ktorý dostaneme vodorovným sčítaním kriviek individuálneho dopytu. Graficky celkové požadované množstvo pri každej cene zistíme tak, že sčítame individuálne množstvá na horizontálnych osiach individuálnych kriviek dopytu.



Obrázok 4.3 **Trhový dopyt ako súčet individuálnych dopytov**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

4.1.1 Faktory ovplyvňujúce krivku dopytu

Medzi trhovou cenou tovaru a požadovaným množstvom tohto tovaru existuje určitý vzťah, za podmienky ceteris paribus, ktorý sa nazýva **funkcia dopytu**. Grafické vyjadrenie funkcie dopytu vyjadruje krivka dopytu.

Krivka dopytu vyjadruje vzťah medzi cenou a požadovaným množstvom. Doteraz sme spomenuli len jeden z faktorov ovplyvňujúcich dopyt, a to cenu tovaru (P_X).

Dopyt pri danej cene ovplyvňuje niekoľko faktorov:

- cena ďalších statkov (substitučných a komplementárnych);
- dôchodok spotrebiteľa;
- preferencie spotrebiteľa;
- počet domácností;
- očakávania;
- iné faktory.

Prehľad faktorov ovplyvňujúcich dopyt je uvedený v tabuľke 4.3.

Scanned with CamScanner

Tabuľka 4.3 **Faktory ovplyvňujúce dopyt**

Zmena cien ďalších tovarov		
Ak tovar X a Y sú substitučné tovary...	...a cena Y rastie,...	...dopyt po tovare X sa zvyšuje.
	...a cena Y sa znižuje,...	...dopyt po tovare X sa znižuje.
Ak tovar X a Y sú komplementárne tovary...	...a cena Y rastie,...	...dopyt po tovare X sa znižuje.
	...a cena Y sa znižuje,...	...dopyt po tovare X sa zvyšuje.
Zmena dôchodku spotrebiteľa		
Ak tovar X je normálny statok...	...a dôchodok sa zvyšuje,...	...dopyt po tovare X sa zvyšuje.
	...a dôchodok sa znižuje,...	...dopyt po tovare X sa znižuje.
Ak tovar X je podradný statok...	...a dôchodok sa zvyšuje,...	...dopyt po tovare X sa znižuje.
	...a dôchodok sa znižuje,...	...dopyt po tovare X sa zvyšuje.
Zmena preferencií spotrebiteľa		
	Spotrebitelia preferujú tovar X,...	...dopyt po tovare X sa zvyšuje.
	Spotrebitelia sa odkláňajú od tovaru X,...	...dopyt po tovare X sa znižuje.
Zmena počtu domácností (spotrebiteľov)		
	Ak počet spotrebiteľov tovaru X rastie,...	...trhový dopyt po tovare X rastie.
	Ak počet spotrebiteľov tovaru X sa znižuje,...	...trhový dopyt po tovare X sa znižuje.
Zmena v očakávaniach		
	Ak sa očakáva zvýšenie ceny tovaru X v budúcnosti,...	...dopyt po tovare X sa v súčasnosti zvýši.
	Ak sa očakáva zníženie ceny tovaru X v budúcnosti,...	...dopyt po tovare X sa v súčasnosti zníži.

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Najdôležitejšie z týchto faktorov si rozoberieme bližšie.

Cena substitučných tovarov a cena komplementárnych tovarov

Ak zníženie ceny jedného tovaru zníži dopyt po druhom tovare, tieto statky sa nazývajú substitúty. **Substitučné tovary** sú také tovary, ktoré sú vzájomne zameniteľné. Ak sa cena tovaru X zvýši, zvyšuje sa, za inak nezmenených podmienok (ceteris paribus), dopyt po tovare Y.

Dopyt po tovare X pri daných cenách sa môže zvýšiť v dôsledku zvýšenia ceny substitučného tovaru. Ako príklad možno uviesť množstvo osôb prepravených metrom

Scanned with CamScanner

pri daných cenách, ktoré sa môže zvýšiť pre zvýšenie ceny cestovného lístka v mestských autobusoch. V tomto prípade substitútmi pre dopravu metrom budú jazda autom, autobusom, električkou.

Dopyt po tovare X pri daných cenách sa môže znížiť v prípade, že sa zvýši cena komplementárneho tovaru. Povedzme, že tovar X je automobil a komplementárny tovar je benzín. Ak sa výrazne zvýši cena benzínu, poklesne dopyt po automobiloch.

Ak zníženie ceny jedného tovaru zvýši dopyt po druhom tovare, tieto statky sa nazývajú komplementárne tovary. **Komplementárne tovary** sú také, ktoré sa spotrebúvajú spoločne s iným tovarom. Ak cena tovaru X vzrastie, dopyt po tovare Y klesá, za inak nezmenených podmienok.

Analyzujme teraz vzťah medzi dvoma statkami, napríklad autami a pohonnými hmotami. Ak klesne cena pohonných hmôt, podľa zákona dopytu ich budú spotrebitelia kupovať viac. V tomto prípade pokles ceny tohto statku bude viesť k rastu dopytu po autách, pretože autá a pohonné hmoty sú tovary, ktoré sa spotrebúvajú spolu a považujú sa za komplementárne tovary.

Dôchodok spotrebiteľa

Ak sa zvyšuje dôchodok spotrebiteľa, stúpa dopyt po väčšine tovarov. Spotrebitelia zvyčajne reagujú na zvýšenie svojich dôchodkov zvýšením nákupu väčšiny tovarov. Ak sa s rastom dôchodku zvýši dopyt po danom tovare, ide o normálny tovar. Normálny tovar je statok, pre ktorý platí, že za inak nezmenených podmienok sa po ňom pri zvýšení dôchodku zvýši dopyt. Aj tu však existujú výnimky. Napríklad dopyt po tovaroch horšej akosti pri zvyšovaní dôchodku klesá. Menej hodnotné tovary sa vyznačujú nízkou cenou a nízkou kvalitou, ktoré spotrebitelia nebudú preferovať, ak si budú môcť dovoliť minúť väčšie množstvo dôchodku. Ak pri poklese dôchodku dopyt po tovare stúpne, ide o podradný tovar. Podradný tovar je statok, pre ktorý platí, že za inak nezmenených podmienok sa po ňom pri zvýšení dôchodku zníži dopyt.

Preferencie spotrebiteľa

Preferencie spotrebiteľa sú formované konvenciami, zvykmi, tradíciou a spoločenskými postojmi. Napríklad spoločenský trend zdôrazňovania dobrej kondície a dobrého zdravotného stavu priniesol so sebou zvýšenie dopytu po džogingových súpravách, športovom náradí, fitnescentrách, výrobkoch zdravej výživy atď.

Očakávania

Očakávania spotrebiteľov smerom do budúcnosti ovplyvňujú dopyt po danom tovare alebo službe. Môžu sa týkať vývoja dôchodku, cien a záujmov. V prípade, že spotrebiteľ v bližšom období očakáva vyšší dôchodok, bude pravdepodobne ochotný kupovať viac tovarov a služieb už v súčasnosti.

Scanned with CamScanner

4.1.2 Posun krivky dopytu

Treba odlíšiť posuny kriviek od pohybov po krivkách. Pohyby po krivke vyvoláva len zmena ceny daného statku napríklad pre zvýšenie alebo zníženie ponuky daného statku. Naproti tomu, posun krivky nastáva pri zmene iných faktorov (napr. dôchodku, očakávaní). Vtedy sa mení základný vzťah medzi cenami a dopytom.

Na obrázku 4.1 je zakreslená krivka dopytu po tovare X pri nezmenených ostatných premenných. Pohyb po krivke dopytu vyjadruje vplyv zmeny ceny tovaru X. Akákoľvek zmena v cene substitučných tovarov, v preferenciách spotrebiteľa, v dôchodku spotrebiteľa (a v ostatných faktoroch ovplyvňujúcich dopyt) sa prejaví v zmene dopytu po tovare X, teda v posune celej krivky dopytu.

Tabuľka 4.4 **Vplyv ceny substitučného tovaru**

Cena tovaru X (€/ks)	Dopyt po tovare X pri	
	nízkej cene tovaru Y (tis. ks/rok)	vysokej cene tovaru Y (tis. ks/rok)
0	200	280
10	160	240
20	120	200
30	80	160
40	40	120
50	0	80

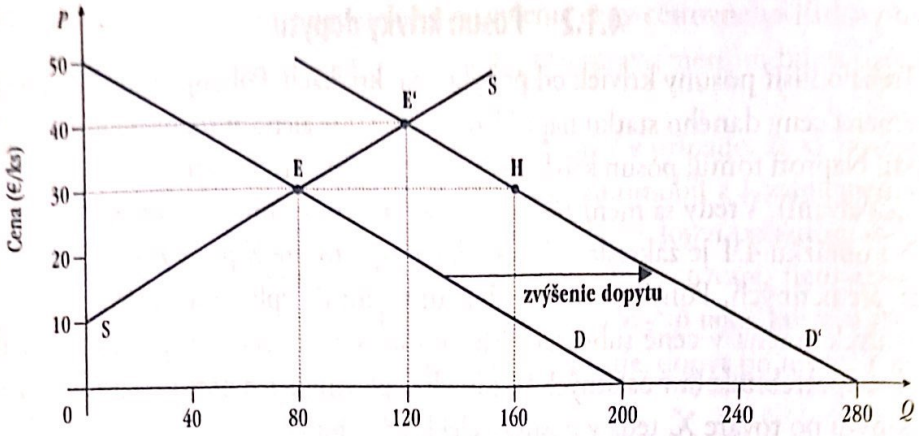
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Tabuľka 4.4 vyjadruje vplyv zmeny ceny substitučného tovaru Y, ktorá vedie k zmene dopytu po tovare X pri nezmenenej cene P_X a k zmene požadovaného množstva tovaru Y. Na údajoch v tabuľke 4.4 vidieť zreteľné zvyšovanie požadovaného množstva tovaru X pri súčasnom zvýšení ceny tovaru Y (substitučného tovaru). Na obrázku 4.4 môžeme pozorovať, že zvýšenie ceny tovaru Y vedie k zmene polohy krivky dopytu z D na D′. Celková krivka dopytu sa posunie vpravo, pretože pri každej cene sa zvyšuje požadované množstvo tovaru X.

Pri pôvodnej (nízkej) cene substitučného tovaru Y je dopyt po tovare X znázornený krivkou D a trhová rovnováha sa nachádza v bode E. Vyššia cena substitučného tovaru zvyšuje dopyt po tovare X, pričom sa krivka dopytu posúva do polohy D′. Pri predchádzajúcej rovnovážnej cene (P = 30) sa vyskytuje nadmerný dopyt EH, ktorý postupne zvyšuje cenu tovaru X až do bodu, keď je dosiahnutý nový rovnovážny stav na úrovni E′.

Zmena ceny substitučného tovaru nemá vplyv na ponuku tovaru X, pri každej z uvedených cien dodávatelia ponúknu rovnaké množstvo tovaru X ako predtým. Zvýšenie dopytu alebo posun krivky dopytu doprava zmení rovnovážnu cenu a rovnovážne množstvo na trhu s tovarom X. Rovnováha sa potom posunie z bodu E do bodu E′, nová rovnovážna cena bude 40 € a nové rovnovážne množstvo bude 120 tis. ks.

Scanned with CamScanner



Obrázok 4.4 **Dopyt po tovare X pri zvýšení ceny substitučného tovaru Y**

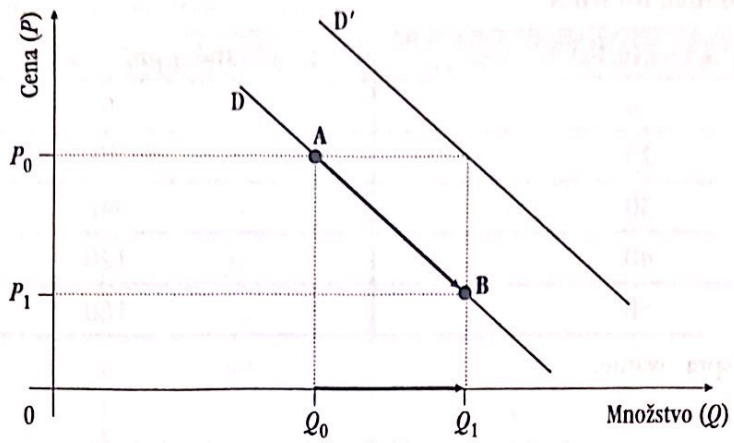
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Pozrime sa opäť na obrázok 4.4. Predpokladajme, že pôvodná krivka dopytu je D′ a trh sa nachádza v rovnováhe v bode E′. Ak poklesne cena substitučného tovaru alebo dôchodok spotrebiteľa, táto zmena bude viesť k posunu krivky dopytu na D. To znamená, že požadované množstvo sa zníži a nová rovnováha nastáva v bode E. Pri pôvodnej cene 40 € vznikne nadmerná ponuka, ktorá tlačí cenu smerom dole k novej rovnovážnej cene a k rovnovážnemu množstvu.

Zmenu v dopyte, ktorá sa prejavuje posunom krivky dopytu, nemožno zamieňať so zmenou požadovaného množstva, ktorá znamená pohyb po krivke dopytu – t. j. pohyb do iného bodu na tej iste krivke dopytu po zmene ceny. Zmena dopytu nastáva vtedy, keď sa zmení niektorý z prvkov ovplyvňujúcich krivku dopytu. Zmena požadovaného množstva nastáva preto, že kupujúci kupujú viac tovaru vtedy, keď klesá cena tovaru, pričom ostatné faktory zostávajú nezmenené.

Na obrázku 4.5. sú znázornené dva rozličné spôsoby zvýšenia dopytu. Jeden súvisí so zvýšením požadovaného množstva – posun po krivke z bodu A do bodu B. Toto zvýšenie vyplýva z prispôsobenia sa spotrebiteľa zníženiu ceny (P_1). Druhé zvýšenie dopytu súvisí s posunom celej krivky dopytu z D na D′. Tento posun v dopyte môže nastať ako výsledok zvýšenia ceny substitučného tovaru, zvýšenia dôchodku alebo zmeny preferencií spotrebiteľa. Rozlíšenie medzi týmito dvoma typmi je veľmi dôležité. **Pohyb po krivke** vyjadruje prispôsobenie sa spotrebiteľa zmene trhovej ceny. Zmena ceny daného tovaru vedie k pohybu po krivke D. **Posun krivky dopytu** doľava alebo doprava vyjadruje, naopak, prispôsobenie sa vonkajším činiteľom (ako napr. zmena ceny iného tovaru, rast alebo pokles dôchodku, zmena preferencií, príp. iné) a vedie k zmenám rovnovážnej ceny a rovnovážneho množstva na trhu.

Scanned with CamScanner



Obrázok 4.5 **Pohyb pozdĺž krivky a posun krivky dopytu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

4.2 PONUKA A KRIVKA PONUKY

Ďalším dôležitým subjektom, ktorý vstupuje na trh tovarov a služieb, je veľké množstvo výrobcov (firiem, podnikateľov), ktorí sa rozhodujú na základe vlastného uváženia, čo budú vyrábať a v akom množstve. Ponuka je súhrn relatívne samostatných rozhodnutí výrobcov o množstve vyrobených tovarov a poskytnutých služieb pri určitej cene. V tomto prípade výrobcovia vystupujú ako predávajúci, ktorí ponúkajú statky.

Ponuka vyjadruje množstvo statkov (t. j. tovarov a služieb), ktoré sú predávajúci ochotní predať v závislosti od ceny. Predstavuje súhrn všetkých zamýšľaných predajov, s ktorým výrobcovia prichádzajú na trh s cieľom predať statky za určitú cenu.

Krivka ponuky vyjadruje vzťah medzi cenou a ponúkaným množstvom, ktoré sú výrobcovia daného tovaru ochotní vyrobiť a predať. Krivka ponuky smeruje doprava a hore. Čím vyššia je cena tovaru X, tým väčšie je ponúkané množstvo. Platí **zákon rastúcej ponuky**, podľa ktorého s rastom ceny výroba tovaru, a teda aj ponúkané množstvo, stúpa, a naopak (pokles ceny vyvolá pokles výroby).

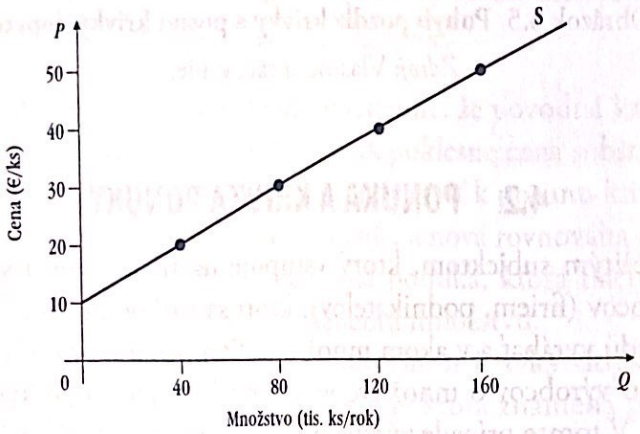
V tabuľke 4.5 vyjadruje druhý stĺpec množstvo tovaru X, ktoré sú predávajúci ochotní predať (ponúknuť) za príslušné ceny. Na výrobu akéhokoľvek tovaru musí výrobca vynaložiť určité výrobné náklady, a preto sa tovar nebude ponúkať zadarmo. V uvedenom príklade minimálna cena, za ktorú sú ochotní výrobcovia vyrábať tovar X, je 20 € za kus. Pri vyšších cenách je výhodné zvýšiť ponúkané množstvo (pri cene $P = 30$ sa bude ponúkať množstvo $Q = 80$).

Scanned with CamScanner

Tabuľka 4.5 **Ponuka tovaru X**

Cena (€/ks)	Ponúkané množstvo S (tis. ks/rok)
10	0
20	40
30	80
40	120
50	160

Zdroj: Vlastné spracovanie.



Obrázok 4.6 **Krivka ponuky tovaru**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Analogicky ako pri dopyte treba rozlišovať medzi individuálnou ponukou a trhovou ponukou.

- **Individuálnu ponuku** tvorí ponuka jedného výrobcu.
- **Trhovú ponuku** tvorí súčet individuálnych ponúk jednotlivých výrobcov.

Agregátna ponuka predstavuje súhrn všetkého tovaru, ktorý sú všetci výrobcovi ochotní vyrábať a ponúkať pri rôznej úrovni cien.

V tabuľke 4.6 sú uvedené individuálne ponuky tovaru dvoch výrobcov – v druhom stĺpci ponúkané množstvo výrobcom A a v treťom stĺpci ponúkané množstvo výrobcom B. Údaje v stĺpcoch vyjadrujú, koľko tovarov pri danej cene budú ponúkať. V štvrtom stĺpci je uvedená trhová ponuka, ktorá je súčtom individuálnych ponúk oboch výrobcov. Trhová ponuka závisí tak od faktorov ovplyvňujúcich ponúkané množstvo (cena tovaru, cena vstupov používaných vo výrobe), ako aj od množstva predávajúcich.

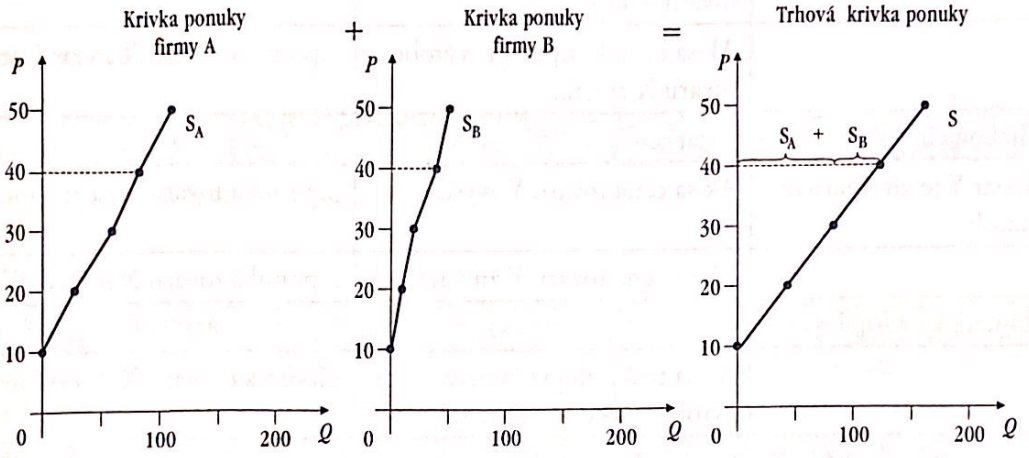
Scanned with CamScanner

Tabuľka 4.6 **Individuálna a trhová ponuka**

Cena (€/ks)	Individuálna ponuka		Trhová ponuka
	výrobca A	výrobca B	
0	0	0	0
10	0	0	0
20	30	10	40
30	60	20	80
40	80	40	120
0	110	50	160

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Na obrázku 4.7 sú znázornené krivky ponuky, ktoré zodpovedajú ponúkaným množstvám uvedeným v tabuľke 4.6. Ak individuálne krivky ponuky vodorovne sčítame pri danej cene, dostaneme trhovú krivku ponuky, ktorá vyjadruje, ako sa mení celkové ponúkané množstvo, ak sa mení cena tovaru.



Obrázok 4.7 **Trhová ponuka ako súčet individuálnych ponúk**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

4.2.1 Faktory ovplyvňujúce krivku ponuky

Pri nízkych cenách dosahujú zisk iba najefektívnejší výrobcovia. Ak sa ceny zvýšia, výrobcovia, ktorí predtým neboli konkurencieschopní, zistia, že možno dosiahnuť zisk v danom odvetví, a preto majú záujem dodávať daný tovar na trh. Okrem toho sa aj firmy už skôr vyrábajúce v tomto odvetví budú snažiť rozširovať výrobu (zavedením nadčasov, inštaláciou modernejších strojov), ktorú si nemohli dovoliť pri nižšej cene. Vyššie ceny motivujú firmy vyrábať a ponúkať väčšie množstvo tovaru.

Scanned with CamScanner

Ponuku ovplyvňujú okrem ceny tovaru aj tieto faktory:

- ceny vstupov, t. j. výrobných faktorov (pracovná sila, stroje, palivo, materiály, suroviny);
- ceny alternatívnych statkov;
- očakávania;
- počet predávajúcich;
- technológia (ktorá je výrobcom k dispozícii);
- iné faktory, napríklad regulačné opatrenia vlády.

Ak sa pohybujeme po krivke ponuky, znamená to, že všetky uvedené faktory sú konštantné. Zmena ktoréhokoľvek faktora posúva krivku ponuky, čo vyjadruje zmenu množstva, ktoré sú výrobcovia ochotní ponúkať pri rovnakej cene. Prehľad faktorov je uvedený v tabuľke 4.7.

Tabuľka 4.7 **Faktory ovplyvňujúce ponuku**

Zmena cien vstupov		
	Ak cena vstupov pri výrobe tovaru X rastie,...	...ponuka tovaru X sa znižuje.
	Ak sa cena vstupov pri výrobe tovaru X zníži,...	...ponuka tovaru X sa zvyšuje.
Zmena cien alternatívnych statkov		
Tovar Y je alternatívny statok	Ak sa cena tovaru Y zvyšuje,...	...ponuka tovaru X sa znižuje.
	Ak sa cena tovaru Y znižuje,...	...ponuka tovaru X sa zvyšuje.
Zmena v technológiách		
	Ak sa technológia používaná pri výrobe statku X zdokonalí, ...	...ponuka tovaru X sa zvyšuje.
Zmena v očakávaniach		
	Ak sa očakáva zvýšenie ceny tovaru X v budúcnosti,...	...ponuka tovaru X sa v súčasnosti zníži.
	Ak sa očakáva zníženie ceny tovaru X v budúcnosti,...	...ponuka tovaru X sa v súčasnosti zvýši.
Zmena v počte výrobcov		
	Ak počet výrobcov tovaru X rastie,...	...trhová ponuka tovaru X sa zvyšuje.
	Ak počet výrobcov tovaru X klesá,...	...trhová ponuka tovaru X klesá.

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Najdôležitejšie faktory, ktoré ovplyvňujú krivku ponuky, si rozoberieme bližšie.

Scanned with CamScanner

Ceny vstupov, t. j. ceny výrobných faktorov

Zníženie cien vstupov (nižšie mzdy, nižšie náklady na suroviny, palivo atď.) vedie firmy k zvýšeniu vyrábaného a ponúkaného množstva pri daných cenách, pričom sa krivka ponuky posúva doprava. Zvýšenie cien vstupov vedie k tomu, že výroba sa stáva menej príťažlivou pre firmu, dané množstvo tovarov budú výrobcovia ochotní dodávať na trh za vyššie ceny. Krivka ponuky sa v tomto prípade posúva doľava.

Cena alternatívnych statkov

Ochotu výrobcov vyrábať a ponúkať daný tovar môže ovplyvniť cena iných statkov. Ak výrobca zistí, že výroba iných statkov je ziskovejšia, zníži sa jeho ochota vyrábať daný tovar.

Očakávania

Ponúkané množstvo tovarov môže v súčasnosti záležať na očakávaniach výrobcov smerom do budúcnosti. Ak výrobca očakáva, že cena tovaru sa v budúcnosti zvýši, bude časť dnešnej produkcie skladovať. To znamená, že v súčasnosti sa na trhu objaví menej tovarov.

Počet predávajúcich

Veľkosť ponuky môže ovplyvniť počet výrobcov na trhu, ktorí vyrábajú daný tovar. Ak sa na trhu zvýši počet napríklad programátorov, zvýši sa aj množstvo ponúkaných programových balíkov.

Technológia

Akékoľvek zlepšenie v technológiách spôsobuje posun krivky ponuky doprava, pretože výrobcovia sú ochotní ponúkať väčšie množstvo tovarov pri daných nákladoch. Napríklad efektívnejšie spracovanie surovín potrebných na výrobu tovaru, prípadne inovácie v balení tovaru umožňujú vyrábať väčšie množstvo tovaru pri daných nákladoch. Treba si ešte uvedomiť, že technologické zlepšenia zahŕňajú kompletné know-how týkajúce sa výrobných metód, teda nielen stav výrobných zariadení. Technologický pokrok predstavuje akúkoľvek myšlienku, ktorá umožňuje dosiahnuť vyšší output pri rovnakom množstve jednotiek inputu a zvyčajne sa spája so zvýšením produktivity práce.

Regulačné opatrenia vlády

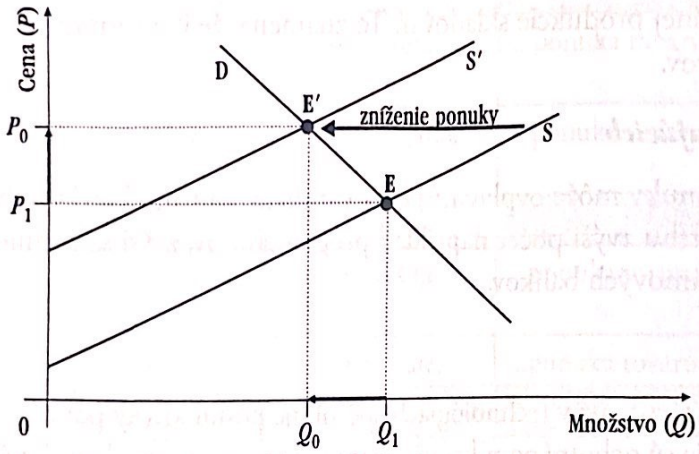
Regulačné opatrenia vlády sa niekedy považujú za vnútenú zmenu, ktorá nepriaznivo pôsobí na výrobcov. Vplyv regulačného opatrenia bude potom posúvať krivku ponuky doľava, pričom sa zníži ponúkané množstvo pri daných cenách. Ako príklad môžeme uviesť prísne bezpečnostné opatrenia pri práci, ktoré zabraňujú výrobcom používať výkonnejší postup, pretože by mohol ohroziť bezpečnosť zamestnancov. Podobne montáž ochranných zariadení proti znečisťovaniu ovzdušia môže zvýšiť náklady na výrobu tovarov.

Scanned with CamScanner

4.2.2 Posun krivky ponuky

Pohyb po krivke ponuky je vyvolaný len zmenou ceny vyrábaného a ponúkaného tovaru, pričom technológia, ceny vstupov, ceny alternatívnych statkov, očakávania a rozsah regulačných opatrení vlády zostávajú nezmenené. Ak však nastáva zmena v cene vstupov, v cene alternatívnych statkov, v očakávaniach, v počte predávajúcich alebo v iných faktoroch ovplyvňujúcich ponuku, celá **krivka ponuky sa posúva**.

Na obrázku 4.8 je znázornený posun krivky ponuky doľava z S na S′ (napr. pre rast ceny vstupov, čím sa výroba tovarov stáva menej ziskovou a firma bude ponúkať menej tovarov). Rovnováha sa posúva z bodu E do bodu E′, teda rovnovážna cena pri poklese rovnovážneho množstva rastie. Naopak, ak predpokladáme, že pôvodná krivka ponuky je S′ a trh je v rovnováhe v bode E′, zmena, ktorá zvýši ponuku, vedie k posunu krivky ponuky doprava, napríklad do stavu S. Nový rovnovážny stav nastane v bode E. Takéto zvýšenie ponuky vedie k zvýšeniu rovnovážneho množstva a zníženiu rovnovážnej ceny.



Obrázok 4.8 **Posun krivky ponuky**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

4.3 ROVNOVÁHA NA TRHU

Princíp rovnováhy je významnou súčasťou ekonomickej teórie. Pojem rovnováha sa uplatňuje nielen vo fyzikálnych, ale aj v spoločenských vedách. Vo všeobecnosti platí, že systém je v rovnováhe, ak sa všetky sily vnútri systému navzájom eliminujú, a tým nastáva vyrovnaný stav.

V ekonómii je **trh v stave rovnováhy vtedy, keď žiadny z účastníkov trhu nemá dôvod meniť svoje správanie, pričom množstvo ani ceny statkov sa nemenia**. Rôzne sily, ktoré fungujú na trhu, sú vyrovnané, takže výsledná cena a množstvo vyrovnávajú želanie kupujúcich a predávajúcich. Príliš nízka cena znamená, že tieto sily *nie sú* vyrovnané – že sily, ktoré priťahujú dopyt, sú väčšie ako sily, ktoré priťahujú ponuku, takže dopyt je v prevahe a na trhu vzniká nedostatok tovarov.

Scanned with CamScanner

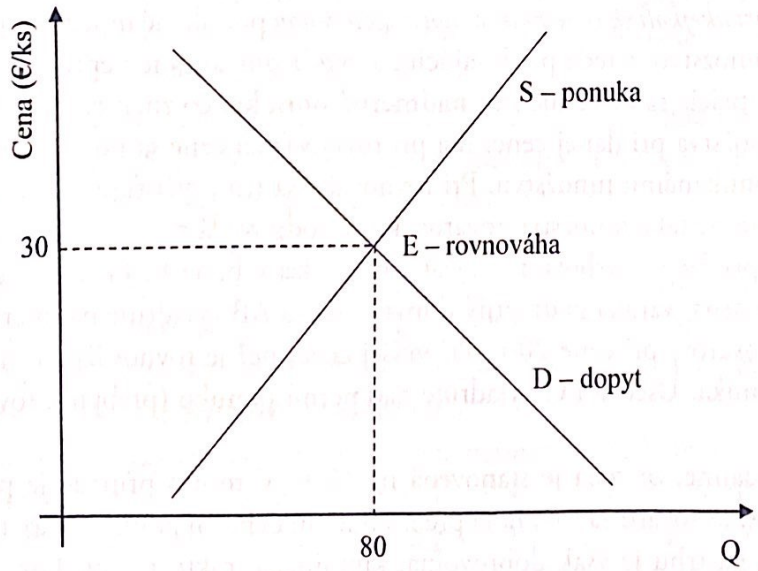
V predchádzajúcich podkapitolách 4.1 a 4.2 sme analyzovali vzťah medzi cenou a veľkosťou ponúkaného množstva a medzi cenou a veľkosťou požadovaného množstva, pričom cena vystupovala ako určujúca premenná, od ktorej závisí dopyt a ponuka. V podmienkach trhového mechanizmu nielen cena ovplyvňuje ponuku a dopyt, ale aj ponuka a dopyt spätne vplývajú na cenu. Cena, ktorá vzniká na trhu pôsobením ponuky a dopytu, sa nazýva **trhová cena**.

Krivku dopytu a ponuky treba skúmať vo vzájomnej súvislosti, pretože zmena ceny ovplyvňuje tak stranu ponuky, ako aj dopytu, a naopak, akákoľvek zmena na strane dopytu alebo ponuky má v konečnom dôsledku vplyv aj na cenu.

Na obrázku 4.9 je znázornená krivka dopytu (označená ako D) a krivka ponuky (S). Priesečník krivky dopytu D a krivky ponuky S je bodom trhovej rovnováhy (bod E). **Trhová rovnováha** je taký stav, keď sú všetci kupujúci a predávajúci spokojní s predávaným množstvom a cenou, za ktorú tovary predávajú a kupujú.

Rovnovážnu cenu (v našom prípade na úrovni 30) možno charakterizovať ako cenu, pri ktorej sa ponúkané množstvo tovaru rovná požadovanému množstvu tovaru. Pri rovnovážnej cene nevzniká ani nedostatok, ani prebytok tovaru. Rovnovážna cena má schopnosť vyčisťovať trh. Rovnovážna cena je kompromisom tak pre výrobcu, ako aj pre kupujúcich. Trhová rovnováha totiž neznamená, že by výrobcovia nechceli predať svoje výrobky za vyššie ceny. Znamená to skôr, že sú spokojní s možnosťou predať všetky výrobky, ktoré sú pri danej cene ochotní vyprodukovať.

Podobne by si zákazníci určite priali kupovať výrobok, ktorý stojí menej, ako je rovnovážna cena. Spokojnosť na ich strane ale znamená, že môžu kúpiť presne toľko výrobkov, koľko si chcú kúpiť.

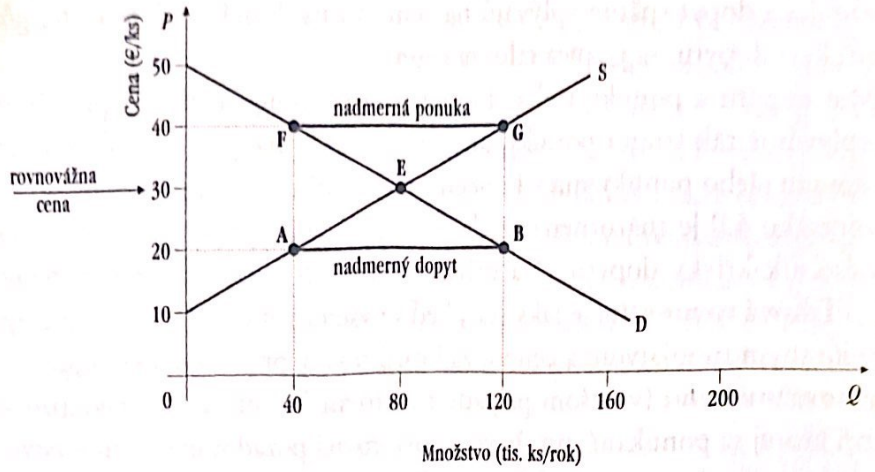


Obrázok 4.9 **Rovnováha na trhu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Pomocou kriviek dopytu a ponuky možno preskúmať a analyzovať nielen rovnovážny stav, ale aj nerovnovážne situácie na trhu v podobe nadmerného dopytu a nadmernej ponuky (obr. 4.10).



Obrázok 4.10 **Nerovnovážne stavy na trhu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Pokúsme sa teraz analyzovať správanie kupujúcich a predávajúcich na trhu s tovarom X.

Pri nižšej cene, než je rovnovážna cena, požadované množstvo tovaru X prevyšuje ponúkané množstvo, z čoho vyplýva, že všetci kupujúci nebudú uspokojení. Vzniká nedostatok tovaru, požadované množstvo presahuje ponúkané množstvo pri určitej cene. Tento stav sa nazýva **nadmerný dopyt**.

Naopak, *pri akejkoľvek cene nad rovnovážnou cenou* ponúkané množstvo presahuje požadované množstvo, a teda predávajúcim a výrobcom zostane nepredaný tovar na sklade. Táto situácia sa označuje ako **nadmerná ponuka**, čo znamená prebytok ponúkaného množstva pri danej cene. Iba pri rovnovážnej cene sa požadované množstvo rovná ponúkanému množstvu. Pri rovnováhe sa trh „vyčisťuje" a ľudia kupujú a predávajú presne také množstvo tovarov, ktoré zodpovedá rovnovážnej cene.

V našom príklade sa trhová rovnováha nachádza v bode E. Pri nižšej cene, než je rovnovážna cena, vzniká nadmerný dopyt. Úsečka AB vyjadruje nadmerný dopyt (nedostatok tovarov) pri cene 20 €. Pri vyššej cene, než je rovnovážna cena, vzniká nadmerná ponuka. Úsečka FG vyjadruje nadmernú ponuku (prebytok tovarov) pri cene 40 €.

Predpokladajme, že cena je stanovená na 40 €. V tomto prípade je požadovaných iba 40 tis. ks tovaru za rok, hoci predávajúci sú ochotní ponúknuť až 120 tis. ks za rok. Účasť na trhu je však dobrovoľná, kupujúcich nikto nenúti kupovať tovary, a preto pri vysokej cene požadujú menej, ako sú výrobcovia ochotní vyrobiť. Ak sa trhy nenachádzajú v rovnováhe, zrealizované množstvo je menšie než ponúkané množstvo.

Scanned with CamScanner

Tabuľka 4.8 **Dopyt a ponuka (tovar X)**

Cena (€/ks)	Požadované množstvo (tis. ks/rok)	Ponúkané množstvo (tis. ks/rok)	
10,0	160	0	Trhový nedostatok (nadmerný dopyt)
20,0	120	40	
30,0	80	80	Rovnováha
40,0	40	120	Trhový prebytok (nadmerná ponuka)
50,0	0	160	

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Z tabuľky 4.8. je zrejmé, že rovnovážnou cenou je cena 30 €. Pri tejto cene sa množstvo, ktoré sú ochotní kupujúci kúpiť, rovná množstvu, ktoré sú ochotní predávajúci ponúknuť (80 tis. ks tovaru X). Uvedené množstvo sa nazýva rovnovážne množstvo.

Je možné, aby trh samočinne dosiahol rovnováhu? Predstavme si situáciu, že cena tovaru X je vyššia ako rovnovážna cena (napr. 50 €). Výrobcovia chcú predať 160 tis. ks za rok, ale pre spotrebiteľov je cena vysoká. Na trhu vzniká prebytok tovarov a keďže výrobcovia chcú získať prostriedky investované do výroby tovaru a zbaviť sa prebytočného množstva, znížia cenu tak, aby mohli predať aj tovar na sklade. Zníženie ceny (na $P = 40$) má dva účinky: vyvolá rast požadovaného množstva a zároveň pokles ponúkaného množstva. V uvedenom príklade sa zvyšuje požadované množstvo (na 40 tis. ks za rok) a znižuje sa ponúkané množstvo, ktoré výrobcovia majú záujem dodať na trh (na 120 tis. ks za rok). Obidva účinky znižujú nadmernú ponuku. Proces znižovania ceny bude pokračovať až dovtedy, kým sa nedosiahne rovnovážna cena (30 €) a nadmerná ponuka sa neeliminuje.

Opačný proces nastáva v prípade, keď sa trhová cena ustáli pod rovnovážnou cenou (napr. $P = 20$). Spotrebitelia majú záujem nakupovať tovar vo veľkej miere, ale výrobcovia nemajú záujem vyrábať tovar za takú nízku cenu. Ak spotrebitelia chcú uspokojiť svoj dopyt, musia zaplatiť viac. Výrobcovia si uvedomujú, že možno zvýšiť cenu, ktorú potom zvyšujú až do dosiahnutia rovnovážnej ceny, čím je nadmerný dopyt limitovaný, a tým sa vyčistí aj trh. Týmto spôsobom smeruje trh k vzniku rovnováhy a rovnovážnej ceny, i keď treba podotknúť, že v reálnej ekonomike sa ***rovnovážny stav dosahuje zriedkavo a krátkodobo***.

Z uvedenej analýzy vyplýva, že trhová cena nemusí byť vždy rovnovážnou cenou. Ak ňou nie je, nastáva buď nadmerná ponuka, alebo nadmerný dopyt, čo závisí od toho, či sa ceny nachádzajú nad alebo pod rovnovážnou cenou. Trhová cena nie je optimálnou cenou, ale aktuálnou cenou, ktorá vzniká ako vzájomný vzťah medzi ponukou a dopytom.

Scanned with CamScanner

Analýza zmien rovnováhy

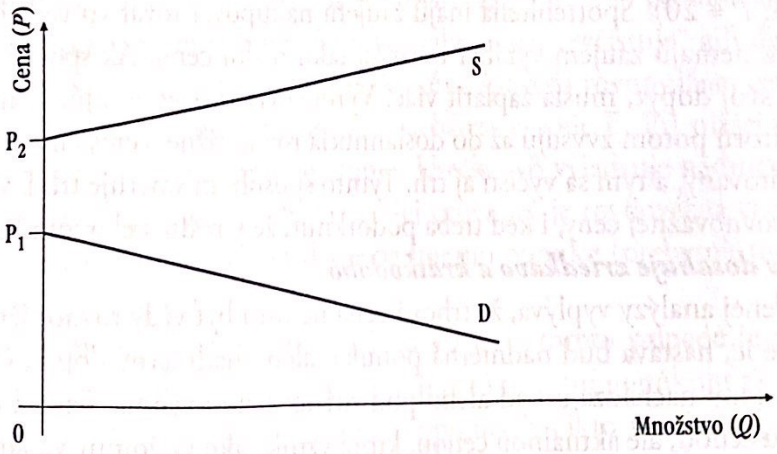
Z predchádzajúcich častí vieme, že ak sa z nejakej príčiny posunie jedna z kriviek dopytu a ponuky, zmení sa aj bod rovnováhy. Pri analýze takýchto zmien na trhu sa porovnáva pôvodný bod rovnováhy s novým bodom rovnováhy. *Analýza sa skladá z troch krokov*, pri ktorých treba určiť:

1. či daný jav (udalosť) posunul krivku dopytu alebo krivku ponuky, prípadne súčasne obidve krivky;
2. ktorým smerom sa krivka posunula (doľava alebo doprava), t. j. či ide o zvýšenie alebo zníženie dopytu, resp. ponuky;
3. ako sa zmenila pôvodná rovnováha, to znamená ako posun krivky dopytu, resp. ponuky, ovplyvnil rovnovážnu cenu a rovnovážne množstvo.

4.4 VOĽNÝ TRH A CENOVÁ REGULÁCIA

Voľný trh predstavuje jeden zo spôsobov, ako môže spoločnosť riešiť základné ekonomické otázky: čo, ako a pre koho vyrábať. Trh poskytuje informáciu, pre koho sa majú tovary vyrábať – tovary kupujú tí, ktorí sú ochotní platiť prinajmenšom rovnovážnu cenu za tovar. Trh tiež indikuje, kto je výrobcom tovarov – všetci tí, ktorí sú ochotní ponúkať tovar pri daných cenách. A napokon trh určuje, aké tovary sa majú vyrábať.

Krivka ponuky vyjadruje, koľko sa musí za tovar zaplatiť, aby došlo k ponuke tovaru. Na obrázku 4.11 je znázornená situácia, keď sa tovar nebude vyrábať. Cena P_1, ktorú sú ochotní spotrebitelia zaplatiť, je ešte stále nedostatočná na motiváciu výrobcov vyrábať daný tovar. Cena P_1 – najvyššia cena, ktorú je spotrebiteľ ochotný zaplatiť, je nižšia než P_2 – minimálna cena, ktorú vyžadujú výrobcovia na výrobu tovaru.



Obrázok 4.11 **Nevyrábaný tovar**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

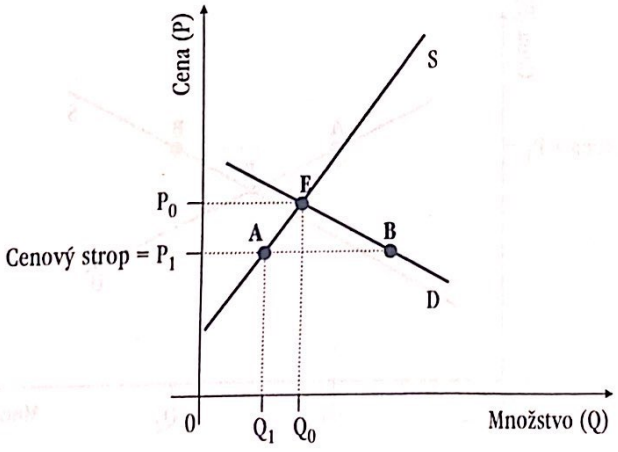
Scanned with CamScanner

V tejto súvislosti treba pripomenúť, že fungovanie reálneho trhu má aj nedostatky a nedokonalosti. Voľný trh neposkytuje dostatok potravín pre všetkých tak, aby nikto necítil hlad, neposkytuje ani dostatočné množstvo lekárskej starostlivosti na ošetrenie všetkých chorých. Poskytuje potraviny a lekársku starostlivosť pre tých, ktorí sú schopní a ochotní za ne zaplatiť.

Spoločnosť však môže prijať normy, ktoré zabezpečia pre najnižšie príjmové skupiny primeranejšie množstvo potravín a zdravotnej starostlivosti, než by im poskytol sám trh. Podobne sa môže prijať aj norma týkajúca sa tovarov, za ktoré sú síce ľudia ochotní a schopní zaplatiť, ale spoločensky prospešnejšia sa javí ich reštrikcia (napr. norma týkajúca sa drog a pornografie).

Voľný trh znamená, že ceny sa určujú vzájomným vzťahom dopytu a ponuky. Pri existencii cenovej regulácie však nemožno hovoriť o voľnom trhu. **Cenovou reguláciou** sa rozumejú vládne opatrenia alebo zákony, ktoré zabraňujú, aby sa cena prispôsobila trhu. Pri cenovej regulácii môže ísť o stanovenie minimálnej ceny (cenová podlaha) alebo maximálnej ceny (cenový strop).

Cenový strop je štátom stanovená maximálna cena, ktorú môžu dodávatelia tovaru určovať svojim zákazníkom. Pri zavedení maximálnych cien majú obchodníci zakázané stanovovať vyššiu cenu, než je určená maximálna cena. Maximálne ceny sa zavádzajú v prípade nedostatku tovarov na trhu, ktorý by mohol vyvolať príliš vysoké ceny. Vysoké ceny sú nástrojom, pomocou ktorého voľný trh prideľuje tovary a ktoré zabezpečia, že dopyt po tovaroch sa zníži. Súčasne však časť spoločnosti môže považovať túto alokáciu za nespravodlivú. Ako príklad možno uviesť vysoké ceny potravín, ktoré môžu veľmi tvrdo postihnúť najslabšie vrstvy obyvateľstva. Ak krajina nemá dostatok potravín, vláda môže zaviesť maximálne ceny potravín, aby nižšie príjmové skupiny mali možnosť nakúpiť si ich potrebné a nevyhnutné množstvo.



Obrázok 4.12 **Cenový strop (maximálna cena)**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

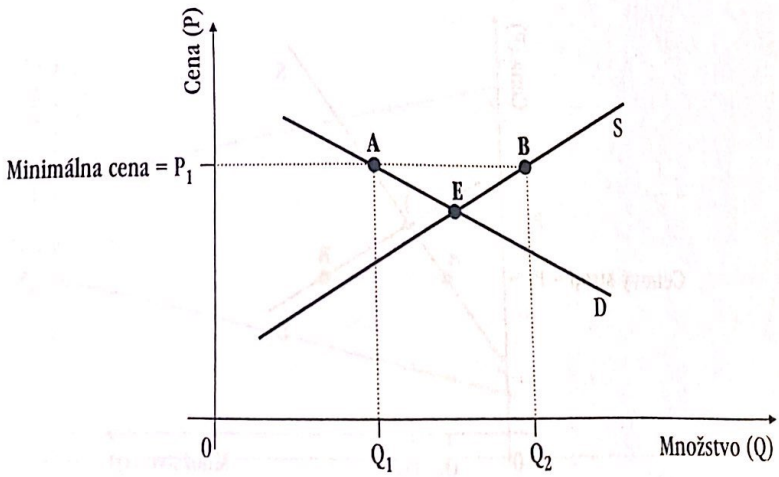
Scanned with CamScanner

Na obrázku 4.12 je znázornené zavedenie cenového stropu na trhu s potravinami. Uvažujme nad možnosťou, že dovoz potravín do krajiny bol prerušený napríklad vojnovým konfliktom. Krivka ponuky je umiestnená výrazne naľavo a rovnovážna cena na voľnom trhu P_0 je vysoká. Vláda zavádza cenový strop (maximálnu cenu) na úrovni P_1 (bez zásahu vlády by sa rovnováha na voľnom trhu ustálila v bode E). Ponúkané a predané množstvo je na úrovni Q_1 a nadmerný dopyt vyjadruje vzdialenosť medzi bodmi A a B. Stanovenie cenového stropu (na úrovni P_1) vytvára nedostatok ponuky vo vzťahu k dopytu, a to stanovením ceny potravín pod ich rovnovážnou úrovňou. Cena P_1 umožňuje chudobnejším vrstvám nakúpiť si tovary, ktoré by si inak nemohli dovoliť kúpiť. Cenový strop stanovený na úrovni P_1 znamená síce udržanie cien, ale súčasne vedie k nadmernému dopytu AB a znižuje ponúkané množstvo z Q_0 na Q_1.

Na trhu sa prejavuje klasický prípad trhového nedostatku, t. j. nie každý, kto je ochotný a schopný zaplatiť cenu na úrovni stropu (P_1), môže získať požadovaný tovar.

Následne sa musí uvažovať nad určitými formami rozdeľovania. Zavedenie určitého systému prerozdeľovania však môže viesť k vzniku tzv. čierneho trhu (uprednostňovanie určitých skupín obyvateľstva pri zásobovaní, prijímanie úplatkov za nedostatkový tovar a pod.). V konečnom dôsledku tak udržanie nízkych cien potravín neznamená výrazné zlepšenie situácie v slabších príjmových skupinách. Cenový strop je nerovnovážna cena vynútená na trhu, ktorá vyvolá trhovú nerovnováhu medzi požadovaným a ponúkaným množstvom, čím vzniká trhový nedostatok.

Kým cieľom cenového stropu je znížiť cenu pre spotrebiteľov, cieľom zavedenia minimálnej ceny je zvýšiť cenu pre dodávateľov – výrobcov. **Minimálna cena** (tzv. cenová podlaha) má udržať ceny tovarov nad úrovňou rovnovážnej ceny. Zavedenie minimálnej ceny vyžaduje aktívnu účasť vlády na trhoch v úlohe kupujúceho.



Obrázok 4.13 **Minimálna cena tovaru (cenová podlaha)**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Ak sú ceny tovarov stanovené nad úrovňou rovnovážnych cien, vzniká na trhu prebytok ponuky. Je zrejmé, že kupujúci nemôžu byť nútení k spotrebe tovarov, ktoré považujú za príliš drahé. V tejto chvíli nastupuje štát, ktorý musí nadmerné množstvo produkcie kúpiť.

Mnohé krajiny stanovujú **minimálne ceny** na poľnohospodárske výrobky. Na obrázku 4.13 je znázornená minimálna cena P_1 pre tovar (napr. mlieko). Pri minimálnej cene P_1 je dopyt domácností Q_1, ale ponuka poľnohospodárskych firiem až Q_2. Ak by sa neuskutočnili vládne nákupy alebo predaj, realizovateľné množstvo by zostalo na úrovni Q_1. Vláda však môže odkúpiť nadmernú ponuku AB a týmto krokom nie sú postihnutí ani súkromní dodávatelia, ani odberatelia. Ako príklad takéhoto postupu v praxi možno uviesť stanovenie ceny určitých poľnohospodárskych produktov nad trhovú rovnovážnu cenu v rámci Spoločnej poľnohospodárskej politiky EÚ.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Dopyt** predstavuje množstvo statkov, ktoré sú spotrebitelia ochotní kúpiť v závislosti od ceny. Čím nižšia je cena, tým väčšie je požadované množstvo.
2. **Individuálny dopyt** predstavuje dopyt jedného kupujúceho, resp. dopyt po jednom výrobku. **Trhový dopyt** predstavuje súčet individuálnych dopytov po danom tovare alebo službe.
3. **Ponuka** vyjadruje množstvo tovaru a služieb, ktoré sú predávajúci ochotní ponúknuť v závislosti od ceny. Čím vyššia je cena, tým väčšie je ponúkané množstvo.
4. **Individuálna ponuka** tvorí ponuku jedného výrobku, t. j. množstvo výrobkov vyrobených týmto výrobcom. **Trhová ponuka** predstavuje súčet individuálnych ponúk jednotlivých výrobcov.
5. Trh sa nachádza v rovnováhe, ak sa ponúkané množstvo rovná požadovanému množstvu. V tomto bode sa pretína krivka dopytu a ponuky. **Rovnovážna cena** je cena na trhu, pri ktorej nevzniká ani nedostatok, ani prebytok na trhu.
6. **Nadmerný dopyt** (nedostatok tovarov) existuje pri nižšej cene, než je rovnovážna cena, pri vyššej cene, než je rovnovážna cena, ide o **nadmernú ponuku** (prebytok tovarov). Voľný trh automaticky reguluje odchýlky od rovnovážnej ceny.
7. **Krivka dopytu** vyjadruje vzťah medzi požadovaným množstvom a cenou. V súlade so zákonom klesajúceho dopytu má klesajúci tvar.
8. Na dopyt pôsobia okrem ceny aj iné premenné ako cena substitučných tovarov, dôchodok spotrebiteľa, jeho preferencie, očakávania. Zmeny ostatných faktorov spôsobujú **posun celej krivky** dopytu. Posun krivky dopytu vyjadruje reakciu na zmenu vonkajšieho činiteľa (cena iného tovaru, dôchodok, preferencie) a vedie aj k zmene rovnovážnej ceny a rovnovážneho množstva.
9. **Krivka ponuky** ukazuje, ako závisí ponúkané množstvo od ceny. V súlade so zákonom rastúcej ponuky má rastúci tvar.
10. Ponuku ovplyvňujú okrem ceny aj ďalšie faktory (technológia, cena vstupov, cena alternatívnych statkov, očakávania, regulačné opatrenia vlády). Zmeny ostatných faktorov spôsobujú **posun celej krivky ponuky**, a to potom vedie k zmene rovnovážnej ceny a rovnovážneho množstva.
11. **Cenovou reguláciou** sa rozumejú vládne opatrenia alebo zákony, ktoré zabraňujú, aby sa cena prispôsobila trhu. Pri cenovej regulácii môže ísť o stanovenie minimálnej ceny (cenová podlaha) alebo maximálnej ceny (cenový strop).

Scanned with CamScanner

PIATA KAPITOLA

ELASTICITA DOPYTU A PONUKY

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť pojem elasticita;*
- *charakterizovať cenovú elasticitu dopytu a ponuky a vypočítať ich;*
- *definovať činitele, ktoré ovplyvňujú cenovú elasticitu dopytu a ponuky;*
- *vysvetliť iné typy elasticít;*
- *vysvetliť vzťah medzi cenovou elasticitou dopytu, celkovými príjmami firmy a celkovými výdavkami domácností;*
- *vysvetliť využitie elasticity v praxi.*

Pojem elasticita je gréckeho pôvodu a vyjadruje citlivosť, pružnosť, poddajnosť. V ekonómii možno pojem **elasticita** definovať ako **reakciu jednej ekonomickej premennej na zmenu inej ekonomickej premennej**. Kľúčovým predpokladom je, že prvá ekonomická premenná bude reagovať na zmeny druhej ekonomickej premennej, t. j. je medzi nimi určitý funkčný vzťah. V predchádzajúcej kapitole sme ukázali, že na dopyt a ponuku vplýva veľa faktorov. Vieme, že kupujúci majú väčší záujem nakupovať určitý statok, ak jeho cena klesne, ak sa zvýši ich dôchodok, resp. sa zvýši cena substitučného statku. Zatiaľ však nevieme určiť, v akej miere sa požadované množstvo zmení. Ovplyvňujú ich aj ďalšie faktory. Elasticita vyjadruje spôsob, ako zmerať reakciu dopytu a ponuky na zmenu ich determinantov.

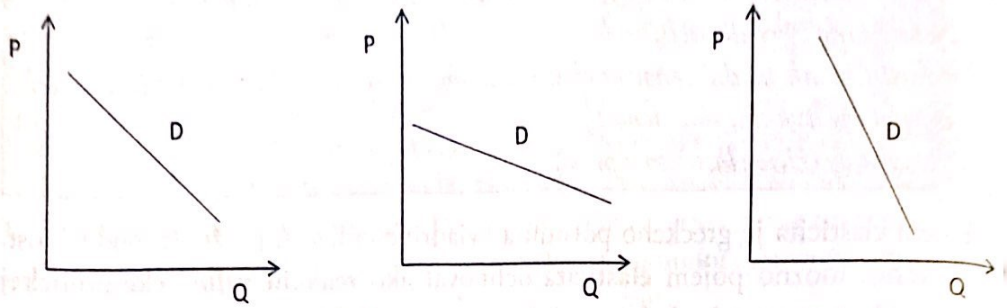
5.1 CENOVÁ ELASTICITA DOPYTU

Najčastejšie používaným typom elasticity je **cenová elasticita dopytu**, ktorá vyjadruje, **do akej miery reaguje požadované množstvo statku na zmenu ceny daného statku**. Meria teda percentuálnu zmenu požadovaného množstva určitého statku vyvolanú zmenou ceny tohto statku o 1 % a vyjadrujeme ju prostredníctvom *koeficientu cenovej elasticity dopytu* (E_D). Ak zmena ceny spôsobuje viac ako proporcionálnu zmenu požadovaného množstva, hovoríme, že dopyt je cenovo **elastický**. Spotrebitelia citlivo reagujú na zmenu ceny statku. Napríklad, ak rast ceny automobilu o 10 % spôsobí pokles požadovaného množstva po tomto automobile o 20 %, cenová elasticita dopytu sa bude rovnať 2. Percentuálna zmena požadovaného množstva je dvakrát väčšia ako zmena ceny. Koeficient cenovej elasticity dopytu bude v prípade elastického dopytu v absolútnej hodnote[11] vždy väčší ako jedna, ale menší ako nekonečno. Ak zmena ceny

[11] Pretože požadované množstvo je nepriamo úmerné cene, bude mať percentuálna zmena množstva vždy opačné znamienko ako percentuálna zmena ceny a výsledný koeficient by bol vždy záporné číslo. Preto sa pri výpočte cenovej elasticity dopytu mínusové znamienko vynecháva a koeficient cenovej elasticity dopytu sa uvádza v absolútnej hodnote. Tento princíp sa však používa iba pri výpočte priamej cenovej elasticity dopytu.

Scanned with CamScanner

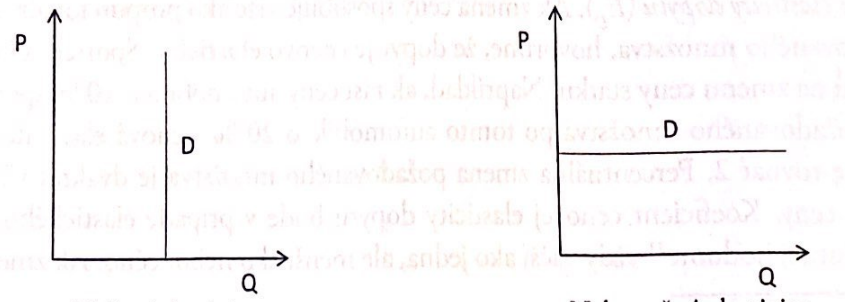
spôsobuje menšiu ako proporcionálnu zmenu v požadovanom množstve, dopyt je cenovo **neelastický**. Spotrebitelia pri nákupe nie sú výrazne ovplyvňovaní zmenou ceny. Koeficient cenovej elasticity dopytu nadobúda hodnoty väčšie ako nula a menšie ako jeden v absolútnom vyjadrení. Napríklad, ak rast ceny benzínu o 10 % spôsobí pokles požadovaného množstva benzínu o 5 %, elasticita bude 0,5. V prípade, že sa percentuálna zmena požadovaného množstva rovná percentuálnej zmene ceny, hovoríme o jednotkovej **elasticite** dopytu a koeficient cenovej elasticity dopytu sa rovná 1. Funkcie s rôznymi elasticitami dopytu sú znázornené na obrázku 5.1.



Jednotková elasticita dopytu $E_D = 1$ | Elastický dopyt $E_D > 1$ | Neelastický dopyt $E_D < 1$

Obrázok 5.1 **Jednotková elasticita dopytu, elastický dopyt a neelastický dopyt**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Okrem uvedených prípadov sa môžeme stretnúť ešte s dvoma špecifickými prípadmi elasticity dopytu. V prvom prípade spotrebitelia nereagujú na zmenu ceny zmenou požadovaného množstva a bez ohľadu na cenu požadujú stále rovnaké množstvo statku. V tomto prípade hovoríme o **dokonale neelastickom dopyte** a koeficient cenovej elasticity dopytu sa rovná nula. Druhý prípad predstavuje **dokonale elastický dopyt**. Ide o situáciu, kedy sa pri danej cene požadujú rôzne množstvá tovaru, resp. aj minimálna zmena ceny vyvolá nekonečne veľkú zmenu požadovaného množstva. Koeficient cenovej elasticity dopytu sa rovná nekonečno. Príkladov takýchto foriem elasticity je však veľmi málo, s niektorými z nich sa zoznámime v nasledujúcich kapitolách.



Nulová elasticita (dokonale neelastický dopyt) $E_D = 0$ | Nekonečná elasticita (dokonale elastický dopyt) $E_D = \infty$

Obrázok 5.2 **Nulová a nekonečná elasticita dopytu**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

5.1.1 Výpočet cenovej elasticity dopytu

Už skôr sme uviedli, že v ekonómii sa cenová elasticita dopytu počíta ako percentuálna zmena požadovaného množstva vydelená percentuálnou zmenou ceny takto:

$$\textit{Cenová elasticita dopytu} = \frac{\textit{percentuálna zmena požadovaného množstva}}{\textit{percentuálna zmena ceny}}$$

Na výpočet koeficientu cenovej elasticity dopytu budeme používať vzorec pre **oblúkovú elasticitu**[12], ktorá predstavuje priemernú elasticitu na určitom úseku krivky dopytu vymedzenom východiskovým a konečným bodom. Vypočítame tak percentuálne zmeny množstva a ceny medzi dvoma bodmi na dopytovej krivke.

Pri výpočte týchto percentuálnych zmien môžeme teda dostať rôzne výsledky v závislosti od toho, z ktorého bodu vychádzame. Ak sa napríklad zmení cena z 10 € na 15 €, ide o zvýšenie o 50 %. Ak sa cena zníži z 15 € na 10 €, ide o pokles o 33,3 %. Ide o rovnaký úsek na krivke dopytu, ale o rôzne percentuálne zmeny ceny. Preto sa pri výpočte elasticity používa tzv. **metóda stredného bodu** (aritmetického priemeru), ktorá pri výpočte percentuálnych zmien používa priemerné požadované množstvo a priemernú cenu, vypočítané ako priemer východiskovej a konečnej hodnoty požadovaného množstva, resp. ceny. V našom prípade je priemerná cena 12,5 €, čo metódou stredného bodu znamená zmenu ceny o 40 % [(15 – 10)/12,5 × 100 = 40 %].

Na základe uvedeného budeme na výpočet cenovej elasticity dopytu používať vzorec:

$$E_D = \left| \frac{\frac{\Delta Q_D}{\frac{Q_{D_1} + Q_{D_2}}{2}}}{\frac{\Delta P}{\frac{P_1 + P_2}{2}}} \right|$$

Koeficient elasticity je vyjadrený číslom. Vyjadruje pomer percentuálnych zmien dvoch ekonomických premenných, t. j. akú percentuálnu zmenu závislej premennej vyvolá zmena jej determinantu (nezávislej premennej) o 1 %. Uvažujme, že sa cena tričiek zvýšila z 10 € na 15 €, čo vyvolalo zníženie požadovaného množstva zo strany spotrebiteľov z 50 ks na 30 ks. Percentuálna zmena ceny predstavuje teda 40 %. Dosadením do vzorca na výpočet oblúkovej elasticity dostaneme percentuálnu zmenu požadovaného množstva na úrovni 50 % a výsledný koeficient cenovej elasticity dopytu sa bude rovnať 1,25. To znamená, že zvýšenie cien tričiek o 1 % vyvolá pokles požadovaného množstva tričiek o 1,25 % . Ide o prípad elastického dopytu.

Cenovú elasticitu dopytu možno odhadnúť aj podľa toho, či je dopytová krivka strmá alebo plochá (obr. 5.1). Cenová elasticita dopytu tak úzko súvisí so sklonom dopytovej krivky. Čím je v danom bode dopytová krivka plochejšia, tým je cenová

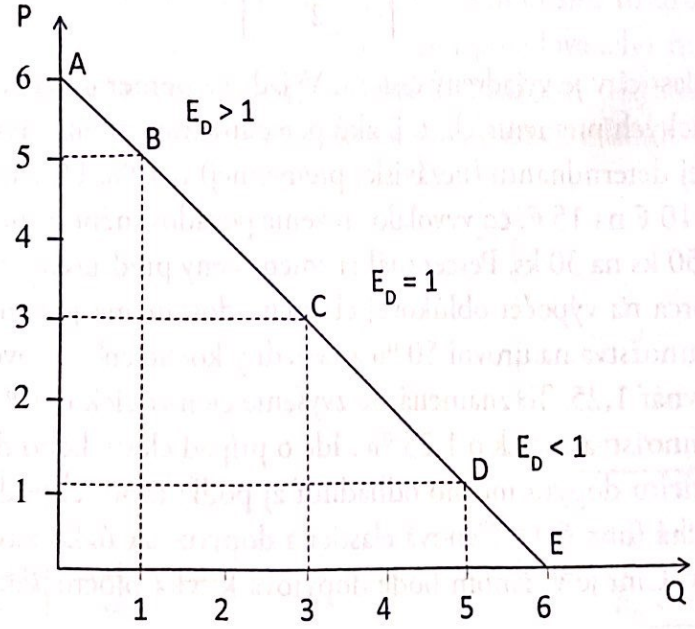
[12] V ekonomickej teórii sa na výpočet používa aj **bodová elasticita**, ktorá umožňuje zistiť koeficient cenovej elasticity dopytu v ktoromkoľvek bode na krivke dopytu.

Scanned with CamScanner

elasticita dopytu väčšia. Čím strmšia je dopytová krivka prechádzajúca daným bodom, tým je cenová elasticita dopytu nižšia. Elasticitu a sklon krivky však nemožno zamieňať. **Sklon** meria vplyv nezávislej premennej na závislú premennú, t. j. o koľko sa zmení hodnota *y*, ak sa hodnota *x* zmení o jednu jednotku. Rozdiel medzi sklonom a elasticitou je v tom, že kým elasticita meria percentuálnu zmenu ceny a požadovaného množstva, sklon porovnáva absolútnu zmenu v cene a množstve:

$$Sklon = \frac{\Delta P}{\Delta Q}$$

Hoci je elasticita dopytu spojená so sklonom funkcie dopytu, nie je rovnaká ako sklon funkcie dopytu. Funkcia dopytu s konštantným sklonom (lineárna priamka) smerom nadol bude mať elastickú časť v blízkosti vertikálnej (cenovej) osi a neelastickú časť v blízkosti horizontálnej osi (na ktorej je uvedené množstvo). Bod jednotkovej elasticity, keď je elasticita dopytu |-1|, je presne v strednom bode funkcie dopytu. Tento bod oddeľuje elastickú časť funkcie dopytu od neelastickej časti. Ak sa nachádzame v hornej časti krivky dopytu, kde je cena vysoká a požadované množstvo nízke, malá zmena požadovaného množstva, dokonca aj o jednu jednotku, je v percentuálnom vyjadrení pomerne veľká. Zmena ceny v porovnaní so zmenou množstva bude v percentuálnom vyjadrení oveľa menej významná. Na druhej strane v spodnej časti krivky dopytu bude jednotková zmena v požadovanom množstve, v percentuálnom vyjadrení malá. To znamená, že na tom konci krivky dopytu, kde je veľká percentuálna zmena množstva pri malej percentuálnej zmene ceny, bude hodnota elasticity vysoká – dopyt bude relatívne elastický. V spodnej časti krivky bude elasticita oveľa nižšia, resp. dopyt bude neelastický. Zvyčajne sa funkcie dopytu s väčším sklonom považujú za neelastickejšie ako funkcie dopytu, ktoré sú strmé alebo ploché. Keďže sa však elasticita líši aj v rámci jednej funkcie dopytu, niektoré body na strmej funkcii dopytu by mohli byť elastickejšie ako body s miernejším sklonom.



Obrázok 5.3 **Elasticita v jednotlivých bodoch priamky**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

5.1.2 Činitele ovplyvňujúce cenovú elasticitu dopytu

Cenová elasticita dopytu nie je u všetkých statkov a u všetkých spotrebiteľov rovnaká. Dokonca aj dopyt jedného spotrebiteľa po jednom statku sa v čase a v rôznych situáciách mení. V niektorých prípadoch reagujú spotrebitelia na zmenu ceny výrazne, v iných prípadoch sa ich nákupy po zmene ceny takmer nezmenia. Citlivosť na zmenu ceny závisí od mnohých ekonomických, sociálnych a psychologických faktorov, pričom k najdôležitejším z nich patrí:

1. **Čas** – elasticita dopytu sa líši v závislosti od dĺžky časového horizontu, v ktorom uvažujeme. V prípade dlhého obdobia bude elasticita dopytu vyššia, zatiaľ čo v krátkom období bude dopyt skôr neelastický. Je to spôsobené tým, že počas krátkeho obdobia sa požadované množstvo v dôsledku zmeny ceny nemení okamžite. Zmena návykov a spotrebného správania nie je jednoduchá a vyžaduje si určitý čas, aby sa ľudia prispôsobili zmene ceny. Je to však možné v dlhom období.
2. **Charakter statkov** – vo všeobecnosti môžeme statky rozdeliť na nevyhnutné, bežné a luxusné. Pri nevyhnutných statkoch je dopyt neelastický, pretože ľudia kupujú požadované množstvo tovaru bez ohľadu na ich cenu. Napríklad lieky alebo chlieb sa kupujú bez ohľadu na to, či sú drahé alebo lacné, pretože ich ľudia potrebujú pre život. Dopyt po luxusných statkoch, ako sú automobily, značkové parfumy alebo dovolenky, je zvyčajne elastický. V tejto súvislosti treba uviesť, že luxus je relatívny pojem, ktorý sa líši od človeka k človeku, od miesta k miestu a z času na čas. Napríklad to, čo je luxusom pre chudobného človeka, je nevyhnutnosťou pre bohatých. Luxusný statok v minulosti sa môže stať nevyhnutným statkom dnes, napríklad mobilné telefóny.
   Elasticita dopytu závisí aj od možností použitia daného statku. Čím viac alternatívnych možností použitia má daný statok, tým je elasticita dopytu po ňom vyššia. Dopyt je elastickejší aj po tovare, ktorého kúpu možno odložiť. Napríklad, ak cena hodvábu stúpne, jeho spotrebu možno odložiť. Dopyt po hodvábe je preto elastický. Dopyt po tovaroch, ktorých spotreba je naliehavá, a preto ju nemožno odložiť, je neelastický, napríklad ropa. Elasticitu ovplyvňuje aj to, či ide o suroviny alebo hotové výrobky. Dopyt po surovinách je viac neelastický ako dopyt po hotových výrobkoch. Napríklad dopyt po surovej bavlne je neelastický, ale dopyt po odevoch je elastický.
3. **Dostupnosť blízkych substitútov** – elastickejší dopyt majú tovary, pre ktoré existuje dostatok vhodných substitútov a pre spotrebiteľov je jednoduché prejsť z používania jedného statku na iný. Napríklad maslo a margarín sú substitúty. Rast ceny masla preto umožňuje prejsť na spotrebu margarínu. Preto je dopyt po masle elastickejší. Naopak, vajcia nemajú blízke substitúty a dopyt po nich bude pravdepodobne menej elastický.
4. **Podiel tovaru v rozpočte spotrebiteľa** – elasticita dopytu po statku závisí aj od toho, akú časť príjmov vynakladá spotrebiteľ na nákup tohto statku. Dopyt po statkoch, na ktoré sa vynakladá malá časť príjmov, je vo všeobecnosti neelastický, napríklad soľ, korenie, noviny a pod. Na druhej strane, elasticita dopytu po tovaroch, na ktoré sa vynakladá veľká časť príjmov, je vyššia.

Scanned with CamScanner

K ďalším činiteľom, ktoré ovplyvňujú cenovú elasticitu dopytu, patria napríklad možnosť voľby miesta nákupu, vymedzenie trhu, spotrebné zvyklosti, tradície a pod.

V tejto časti sme skúmali elasticitu dopytu po určitom statku vzhľadom na zmenu ceny tohto statku. Takýto typ elasticity označujeme ako **priama cenová elasticita dopytu**.

5.1.3 Nepriama (krížová) elasticita dopytu

Ako sme už skôr uviedli, na požadované množstvo tovaru vplýva nielen cena daného tovaru, ale aj ceny iných statkov, ktoré s ním určitým spôsobom súvisia. Ak skúmame vzťah medzi percentuálnou zmenou ceny jedného statku a percentuálnou zmenou množstva iného statku, budeme hovoriť o **krížovej (resp. nepriamej) cenovej elasticite dopytu** (E_{DxPy}):

$$\textit{Krížová elasticita dopytu} = \frac{\textit{percentuálna zmena požadovaného množstva statku X}}{\textit{percentuálna zmena ceny statku Y}}$$

Reakcia spotrebiteľov na zmenu ceny závisí od vzájomného vzťahu statkov. Ak ide o statky, ktoré sú vzájomnými **substitútmi**, t. j. vzájomne sa nahrádzajú, ako napríklad jablká a hrušky, potom rast ceny statku Y vedie k rastu požadovaného množstva statku X a krížová elasticita dopytu je väčšia ako nula ($E_{DxPy} > 0$).[13] Ak ide o **komplementárne statky**, ktoré sa vzájomne dopĺňajú (napr. auto a benzín), rast ceny statku Y vedie k poklesu požadovaného množstva statku X a $E_{DxPy} < 0$. V prípade, že cena statku Y neovplyvní požadované množstvo statku X a $E_{DxPy} = 0$, ide o **nezávislé statky**, medzi ktorými nie je žiaden vzťah.

Krížovú elasticitu dopytu vypočítame podľa vzorca:

$$E_{DxPy} = \frac{\dfrac{\Delta Q_{Dx}}{\dfrac{Q_{Dx1} + Q_{Dx2}}{2}}}{\dfrac{\Delta P_y}{\dfrac{P_{y1} + P_{y2}}{2}}}$$

5.1.4 Cenová elasticita dopytu a celkový príjem

Elasticita je dôležitým ekonomickým ukazovateľom najmä **pre predajcov tovarov a služieb (firmy)**, pretože ukazuje, ako sa zmení množstvo tovaru alebo služby, ktoré kupujúci nakúpia pri zmene ceny a najmä, ako to ovplyvní ich celkový príjem. **Celkový príjem** (*Total Revenue* – TR) je suma, ktorú získa predávajúci z predaja statku. Vypočítame ho tak, že vynásobíme cenu statku predaným množstvom, t. j.

[13] Pri výpočte krížovej elasticity už neuvádzame výsledné hodnoty koeficientu elasticity v absolútnej hodnote.

Scanned with CamScanner

$P \times Q$. Rozhodovanie firiem o určení ceny statku by malo vždy zohľadňovať cenovú elasticitu dopytu po tomto statku. Keďže zvýšenie ceny môže spôsobiť zvýšenie, ale aj zníženie celkového príjmu, resp. nemusí spôsobiť jeho zmenu. Zmena celkového príjmu bude totiž závisieť od elasticity dopytu.

Predpokladajme, že Volkswagen uvažuje o zvýšení cien svojich automobilov o 1 %. Spoločnosť má záujem zistiť, ako by mohli spotrebitelia reagovať na takéto zvýšenie cien. K zníženiu požadovaného množstva nepochybne dôjde pre zvýšenie ceny. Ale zníži sa požadované množstvo o menej ako 1 %, o viac ako 1 % alebo presne o 1 % v dôsledku zvýšenia ceny? V tomto príklade je percentuálny pokles požadovaného množstva delený percentuálnym zvýšením vlastnej ceny automobilov. Ak sa bude elasticita dopytu rovnať 3, znamená to, že zvýšenie ceny o 1 % by viedlo k zníženiu požadovaného množstva automobilov o 3 %. Pri tejto elasticite by Volkswagen mohol zvýšiť svoj celkový príjem z predaja automobilov znížením ceny pre spotrebiteľov. Keďže elasticita je väčšia ako 1, dopyt po automobiloch je v tomto príklade elastický. Ak by však elasticita dopytu bola napríklad 0,5, zvýšenie ceny o 1 % by viedlo k zníženiu požadovaného množstva o 0,5 % a príjmy Volkswagenu by sa v dôsledku zvýšenia ceny tiež zvýšili. V tomto prípade je dopyt neelastický. Elasticita dopytu 1 (jednotková elasticita) znamená, že zvýšenie ceny o 1 % by bolo len kompenzované poklesom predaja o 1 % a zisk z rastu cien by bol kompenzovaný stratou príjmu v dôsledku poklesu množstva predaných automobilov.

Ak je dopyt **neelastický** ($E_D < 1$), potom zvýšenie ceny bude viesť k zvýšeniu celkového príjmu, pretože zvýšenie ceny je väčšie ako ním vyvolaný pokles požadovaného množstva. Naopak, zníženie ceny by spôsobilo zníženie celkového príjmu.

V prípade, že je dopyt po statku **elastický** ($E_D > 1$), potom zvýšenie ceny bude viesť k poklesu celkového príjmu. V prípade, že by firma cenu znížila, celkový príjem by sa, naopak, zvýšil.

V prípade **jednotkovej elasticity** dopytu, keď $E_D = 1$, nemá zmena ceny vplyv na veľkosť celkového príjmu.

Vidíme, že elasticita je pre firmy dôležitá pri rozhodovaní o cene produktu. Ak firma zistí, že dopyt po jej produktoch je elastický, bude pre ňu výhodné cenu znížiť. Naopak, ak zistí, že spotrebitelia nereagujú výrazne na zmenu ceny a dopyt je neelastický, bude pre ňu výhodné zvýšiť cenu.

Ako už vieme, elasticita dopytu je rôzna pri rôznych úrovniach ceny. Vzájomné súvislosti medzi zmenou ceny, vývojom cenovej elasticity a celkového príjmu ilustruje príklad v tabuľke 5.1.

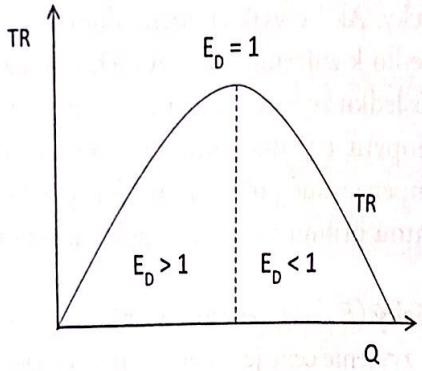
Z tabuľky 5.1 vidíme, že pri vysokej cene je dopyt elastický a firme sa oplatí cenu znižovať, čím dosiahne zvýšenie celkového príjmu. S poklesom ceny klesá aj elasticita dopytu a ďalšie znižovanie ceny už nevyvolá takú veľkú reakciu spotrebiteľov, čo sa prejaví v následnom poklese celkových príjmov. Graficky vzťah medzi elasticitou dopytu a celkovými príjmami firmy ilustruje obrázok 5.4.

Scanned with CamScanner

Tabuľka 5.1 **Cenová elasticita dopytu**

Cena statku P	Požadované množstvo Q	Celkový príjem $TR = P \cdot Q$	Elasticita dopytu E_D
6	100	600	
5	200	1 000	3,67
4	300	1 200	1,80
3	400	1 200	1,00
2	500	1 000	0,56
1	600	600	0,27

Zdroj: Vlastné spracovanie.

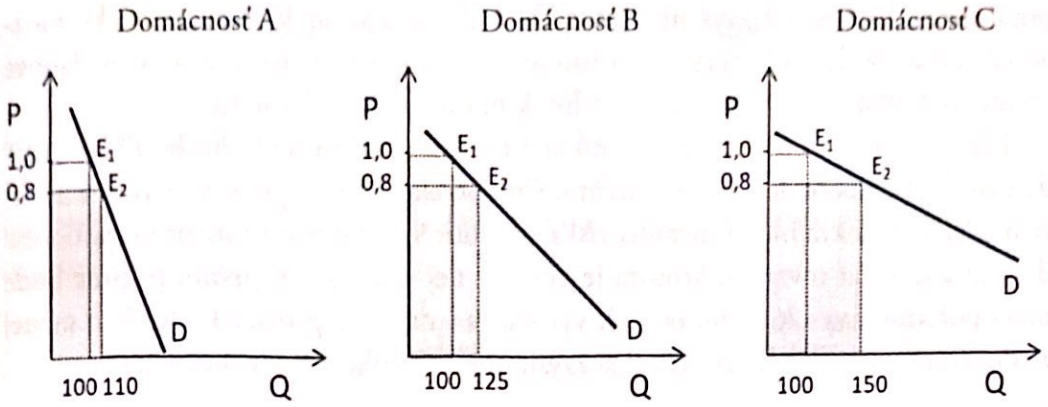


Obrázok 5.4 **Elasticita dopytu a vývoj celkového príjmu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Tak, ako má rôzna elasticita dopytu vplyv na zmenu celkových príjmov firmy, ovplyvňuje diferencovane aj výdavky domácností. Predpokladajme, že firma znížila cenu svojho produktu z 1 € na 0,80 €, čo sa prejavilo vo zvýšených nákupoch domácností. Uvažujme s troma domácnosťami, z ktorých každá reagovala na zmenu ceny v inej miere. Domácnosť A zvýšila nákup tovaru zo 100 ks na 110 ks mesačne, čo spôsobilo zníženie jej výdavkov zo 100 € na 88 €. Dopyt tejto domácnosti je neelastický. Domácnosť B zvýšila nákup tovaru zo 100 ks na 125 ks, pričom jej výdavky zostali nezmenené. Dopyt domácnosti B má jednotkovú elasticitu. Domácnosť C prispôsobila svoje nákupy najvýraznejšie a zvýšila požadované množstvo tovaru zo 100 ks na 150 ks, čo sa prejavilo zvýšením jej výdavkov zo 100 € na 120 €. Dopyt domácnosti C je elastický. Odhadnuté elasticity dopytu týchto hypotetických domácností sú graficky vyjadrené na obrázku 5.5. Reakcie jednotlivých domácností sa teda líšia a závisia aj od iných faktorov ako cena [napr. od ich príjmu (dôchodku) – čo skúma koncepcia dôchodkovej elasticity dopytu].

Scanned with CamScanner



Obrázok 5.5 **Vplyv rôznej reakcie domácností na zmenu ceny**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

5.1.5 Význam cenovej elasticity dopytu

Elasticita meria reakcie ekonomických subjektov na určitú zmenu. Cenová elasticita dopytu umožňuje zistiť, aký vplyv bude mať zvýšenie cien firmami na dopyt po tovare, na spotrebiteľské výdavky, na dopyt po iných tovaroch alebo tržby firiem. Poznanie elasticity je kľúčovým prvkom pri **determinácii cien a úrovne outputu**, ktoré budú firmy stanovovať tak, aby maximalizovali svoj zisk.

Na rozdielnej cenovej elasticite dopytu rôznych skupín spotrebiteľov je založený koncept **cenovej diskriminácie** v monopole. Cenová diskriminácia sa vzťahuje na predaj rovnakých výrobkov za rôzne ceny rôznym spotrebiteľom. Ak firma môže cenovo diskriminovať, môže tak zvýšiť svoj zisk (problematikou cenovej diskriminácie sa zaoberáme v deviatej kapitole, časti 9.2 venovanej monopolu).

Koncepcia elasticity dopytu má význam nielen pre trh tovarov a služieb, ale aj pre **určenie cien výrobných faktorov**. Inými slovami, ak je dopyt po výrobnom faktore neelastický, jeho cena bude vysoká a ak je elastický, jeho cena bude nízka. To sa prejavuje napríklad na trhu práce. Vyjednávacia pozícia zástupcov zamestnancov o mzdách napríklad závisí od elasticity dopytu po práci.

Znalosť elasticity dopytu je tiež dôležitá pre vládu **pri určovaní opatrení hospodárskej politiky**. Pred zavedením *cenovej regulácie* výrobku musí vláda zohľadniť elasticitu dopytu po tomto výrobku. *Regulovanie cien statkov*, ako sú elektrina, zásobovanie vodou, pošta alebo verejná doprava, by malo zohľadniť, že dopyt po nich je vo všeobecnosti neelastický. Ak ich poskytujú súkromné firmy, hrozí, že môžu pristúpiť k výraznému zvyšovaniu cien. Preto sa ich ceny často regulujú. Princíp elasticity dopytu sa uplatňuje aj v *daňovej politike*. Vláda môže zaviesť vyššie dane a vybrať väčšie príjmy, ak je dopyt po tovare, z ktorého sa má daň vyberať, neelastický (napr. cigarety, benzín). Na druhej strane v prípade tovarov s elastickým dopytom nemusia vysoké daňové sadzby priniesť vysoké daňové príjmy. Elasticita dopytu ovplyvňuje aj dopad zavedenej dane, resp. rozdelenie daňového bremena medzi výrobcu a spotrebiteľa. Ak je dopyt neelastický, väčšiu časť dopadu nepriamej dane (DPH) možno

Scanned with CamScanner

presunúť na kupujúcich zvýšením ceny. Na druhej strane, ak je dopyt elastický, možno očakávať, že daňové zaťaženie dopadne viac na výrobcu. To znamená, že daňové bremeno dopadne viac na tú stranu trhu, ktorá má nižšiu elasticitu.

Elasticita dopytu má veľký význam aj v **medzinárodnom obchode**. Zisky z medzinárodného obchodu závisia, okrem iného, od elasticity dopytu po vývoze a dovoze medzi dvoma krajinami. Krajina získa, ak bude vyvážať tovar s menšou elasticitou dopytu a dovážať tovar, po ktorom je dopyt v nej elastický. V prvom prípade bude môcť požadovať vysokú cenu za svoje výrobky a v druhom prípade bude platiť menej za dovezený tovar. Bude tak schopná zvýšiť objem svojho vývozu a dovozu.

Vplyv elasticity na daňové bremeno

Ak vláda uvalí daň na určitý tovar, daňové bremeno sa rozloží medzi kupujúceho a predávajúceho. Ich podiel na úhrade dane spravidla nie je rovnaký. Daň predstavuje rozdiel medzi čiastkou zaplatenou kupujúcim a čiastkou, ktorá ostane predávajúcemu. Daňový dopad (incidencia) predstavuje rozdelenie uvalenej dane na čiastky, ktoré uhradí kupujúci a predávajúci. Daňové bremeno má tendenciu dopadnúť väčšou váhou na tú stranu trhu, ktorá má menšiu elasticitu, pretože táto strana trhu je schopná menej reagovať na daň zmenou požadovaného alebo ponúkaného množstva.

V situáciách, keď je pravdepodobné, že kupujúci bude pokračovať v nákupe tovaru alebo služby bez ohľadu na zmenu ceny, je dopyt neelastický. Príkladom je dopyt po benzíne, liekoch alebo cigaretách. Aj po raste cien v dôsledku zavedenia dane na tieto tovary sa úroveň ich spotreby výraznejšie nezmení. Keď napríklad vláda zvýši daň z cigariet, výrobcovia zvýšia predajnú cenu o celú sumu dane a prenesú daňové zaťaženie na spotrebiteľov. Spotrebitelia, obzvlášť dlhodobí fajčiari, si cigarety kúpia aj po zmene ceny. Výrobcom cigariet sa tak nezníži zisk, keďže celú výšku zvýšenia dane premietnu do rastu cien cigariet, ktorú zaplatia spotrebitelia. Keď je teda dopyt neelastický, spotrebitelia budú niesť väčšie dopady daňového zaťaženia ako výrobcovia.

Keď zmena ceny tovaru alebo služby výrazne ovplyvňuje nákupy spotrebiteľov, bude dopyt vysoko elastický. Do tejto skupiny výrobkov patrí napríklad luxusný tovar. Ak dôjde k vyberaniu nových daní z elastického tovaru, ako sú napríklad šperky, väčšina bremena sa pravdepodobne presunie na výrobcu, pretože zvýšenie ceny môže mať výrazný vplyv na dopyt po tovare. Spotrebitelia si pri raste ceny v dôsledku zvýšenia dane môžu rozmyslieť nákup šperkov, keďže ich cena je vysoká. Ak chcú výrobcovia tovar predať, musia obetovať časť svojho zisku a zaplatiť uvalenú daň. Ak je dopyt elastický, náklady na daň ponesú vo väčšej miere výrobcovia.

Aj keď to nie je bežné, je možné, aby celé daňové bremeno niesli buď spotrebitelia alebo výrobcovia. Ak by bol dopyt dokonale neelastický, celú daňovú záťaž ponesú spotrebitelia. Naopak, ak by bol dopyt dokonale elastický, celé daňové zaťaženie ponesú výrobcovia.

Scanned with CamScanner

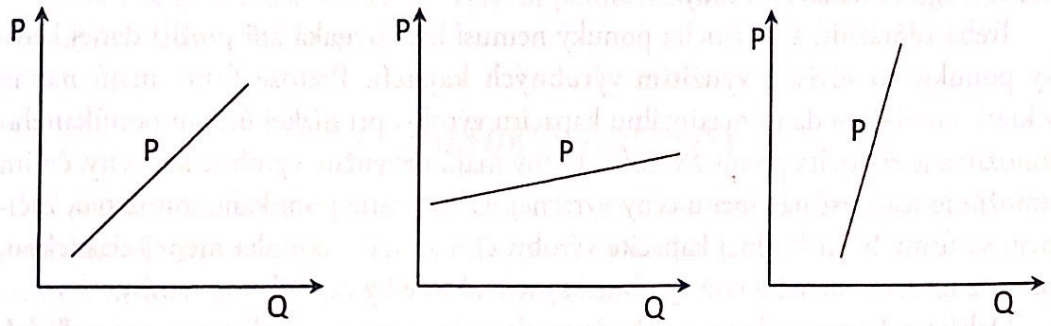
5.2 CENOVÁ ELASTICITA PONUKY

Zákon ponuky hovorí, že ak rastie cena statku, rastie aj ponúkané množstvo statkov, t. j. množstvo statkov, ktoré sú firmy ochotné vyrobiť a ponúknuť na trh. **Cenová elasticita ponuky** *(E_S)* meria, do akej miery reaguje ponúkané množstvo statku na zmenu ceny, t. j. percentuálnu zmenu ponúkaného množstva vyvolanú zmenou ceny statku o 1 %:

$$\textit{Cenová elasticita ponuky} = \frac{\textit{percentuálna zmena ponúkaného množstva}}{\textit{percentuálna zmena ceny}}$$

Koeficient cenovej elasticity ponuky je pozitívny, pretože zvýšenie ceny obvykle zvýši množstvo dodané na trh a naopak. Ak zmena ceny spôsobí viac ako proporcionálnu zmenu ponúkaného množstva, hovoríme, že ponuka je cenovo **elastická**. Koeficient cenovej elasticity ponuky je väčší ako 1 a menší ako nekonečno ($1 < E_S < \infty$). Ide napríklad o statky ako chlieb, autá, odevy a pod., ktorých ponuku vedia firmy zvýšiť napríklad tým, že sa výroba bude realizovať vo viacerých zmenách.

Ak zmena ceny spôsobí menšiu ako proporcionálnu zmenu ponúkaného množstva, ponuka je cenovo **neelastická**. Koeficient cenovej elasticity ponuky je väčší ako 0 a menší ako jedna ($0 < E_S < 1$). Neelastickú ponuku majú napríklad stavebné pozemky, ktorých množstvo je pomerne ťažké zvýšiť. V prípade **jednotkovej elasticity** ponuky sa percentuálna zmena ponúkaného množstva rovná percentuálnej zmene ceny a koeficient cenovej elasticity ponuky je rovný jednej ($E_S = 1$). Priebeh funkcií ponuky v závislosti od rôznej úrovne ich elasticity znázorňuje obrázok 5.6.

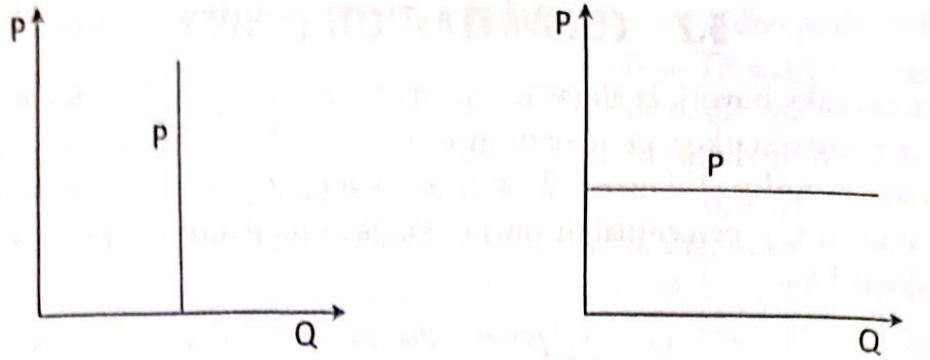


Jednotková elasticita $E_S = 1$ | Elastická ponuka $E_S > 1$ | Neelastická ponuka $E_S < 1$

Obrázok 5.6 **Jednotková elasticita, elastická ponuka a neelastická ponuka**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

V špecifickom prípade nulovej elasticity ponuky je ponuka **dokonale neelastická** a krivka ponuky je zvislá. V tomto prípade je ponúkané množstvo stále rovnaké bez ohľadu na zmenu ceny. Druhý extrémny prípad je situácia **dokonale elastickej** ponuky, čo znamená, že sa cenová elasticita ponuky približuje nekonečnu. V tomto prípade je krivka ponuky vodorovná, čo znamená, že aj veľmi malá zmena ceny spôsobí veľkú zmenu ponúkaného množstva (obr. 5.7).

Scanned with CamScanner



Nulová elasticita
(dokonale neelastická ponuka)
$E_S = 0$

Nekonečná elasticita
(dokonale elastická ponuka)
$E_S = \infty$

Obrázok 5.7 **Nulová elasticita a nekonečná elasticita**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

5.2.1 Činitele ovplyvňujúce cenovú elasticitu ponuky

K najvýznamnejším determinantom ovplyvňujúcim cenovú elasticitu ponuk patrí čas. Všeobecne platí, že s čím dlhším časovým obdobím uvažujeme, tým je po nuka elastickejšia. V krátkom čase nemôžu firmy meniť veľkosť svojich výrobných kapacít a dokážu teda prispôsobiť ponúkané množstvo len v malej miere. Ponuka j v krátkom období spravidla neelastická. V ultrakrátkom období je elasticita ponuk dokonca nulová. Naopak, v dlhom období môžu firmy postaviť nové továrne, resp môžu na trh vstúpiť nové firmy, čím dokážu zmenou ponúkaného množstva výra nejšie reagovať na zmenu ceny.

Treba zdôrazniť, že elasticita ponuky nemusí byť rovnaká ani pozdĺž danej krivky ponuky, čo súvisí s **využitím výrobných kapacít**. Pretože firmy majú najm v krátkom období danú maximálnu kapacitu výroby, pri nízkej úrovni ponúkaného množstva je elasticita ponuky vysoká. Firmy majú nevyužité výrobné kapacity, čo im umožňuje reagovať na zmenu ceny výraznejšie. Ak rastie ponúkané množstvo, začnú sa firmy blížiť k plnej kapacite výroby, čím sa stáva ponuka menej elastickou pretože firma už nemá voľné výrobné kapacity, ktoré by zapojila do výroby.

Ďalším z faktorov, ktoré ovplyvňujú elasticitu ponuky je **dostupnosť voľných zdrojov, resp. možnosť ich substitúcie**. Ak je firma závislá od čoraz nedostatkového zdroja na výrobu svojho produktu a nedá sa nahradiť iným výrobným faktorom, nemusí byť schopná zvýšiť rozsah výroby, keď sa zvýši cena.

V mnohých odvetviach sú relevantným faktorom **technologické inovácie**. Efektívnejšia výroba znižuje náklady a umožňuje vyrábať viac za nižšie ceny. V odvetviach, v ktorých dochádza k rýchlemu zdokonaľovaniu technológií, bude ponuka tovaru elastickejšia v porovnaní s odvetviami, v ktorých nie je veľa inovácií.

Cenovú elasticitu ponuky ovplyvňuje aj **charakter statkov a ich zásoba**. Ak mo no tovar ľahko skladovať a má dlhú trvanlivosť, ponuka bude elastická. Naopak, tov podliehajúci skaze, napríklad čerstvé kvety alebo zelenina, má pomerne neelastick

Scanned with CamScanner

ponuku, pretože je ťažké ho skladovať dlhšie, a tým prispôsobovať množstvo dodávané na trh. Rovnako v odvetviach, v ktorých existujú vysoké zásoby hotových výrobkov, môžu dodávatelia ľahko dodať na trh viac tovaru, keď cena stúpa.

Počet konkurentov je tiež jedným z faktorov ovplyvňujúcich cenovú elasticitu ponuky. Rast počtu firiem v odvetví zvyšuje elasticitu ponuky produktu alebo služby. Ak jeden dodávateľ nedokáže uspokojiť dopyt, iní môžu vyplniť existujúcu medzeru na trhu.

5.2.2 Priama a krížová elasticita ponuky

Podobne ako v prípade cenovej elasticity dopytu, aj cenovú elasticitu ponuky rozlišujeme priamu a krížovú. **Priama cenová elasticita ponuky** skúma reakciu ponúkaného množstva statku na zmenu ceny tohto statku. **Krížová elasticita ponuky** (E_{SxPy}) skúma väzbu medzi zmenou ceny jedného statku a zmenou ponúkaného množstva iného statku.

Ak s rastom ceny daného statku rastie ponúkané množstvo iného statku, ide z hľadiska výroby o statky *komplementárne*, ktoré sa vzájomne dopĺňajú. Koeficient cenovej elasticity ponuky je väčší ako nula ($E_{SxPy} > 0$). Napríklad s rastom cien bazénov budú firmy vyrábať nielen viac bazénov, ale aj väčšie množstvo bazénového príslušenstva.

Ak rast ceny jedného statku vyvolá pokles ponúkaného množstva iného statku, ide z hľadiska výroby o *substitučné,* resp. alternatívne statky a $E_{SxPy} < 0$. Napríklad rast ceny pšenice zníži výrobu raže (ceteris paribus), pretože firmy sa preorientujú na výrobu výnosnejšieho produktu.

Ak rast ceny jedného statku neovplyvní ponúkané množstvo iného statku, pôjde o *nezávislé* statky a $E_{SxPy} = 0$.

5.3 INÉ FORMY ELASTICITY

V predchádzajúcom texte sme sa zamerali na to, ako zmena ceny ovplyvní dopyt a ponuku. Elasticita sa však nevzťahuje len na cenu. Môžeme ňou vysvetliť aj vplyv iných činiteľov, ktoré ovplyvňujú dopyt alebo ponuku. Napríklad, keď sa zmenia dôchodky spotrebiteľov, ovplyvní to aj dopyt. Zmena výšky daní ovplyvní množstvo tovaru, ktoré firmy ponúkajú na trh.

5.3.1 Dôchodková elasticita

Dôchodková elasticita dopytu vyjadruje, ako sa požadované množstvo statku mení so zmenou dôchodku spotrebiteľa. Dôchodkovú elasticitu vypočítame, ak percentuálnu zmenu požadovaného množstva vydelíme percentuálnou zmenou dôchodku:

$$\text{Dôchodková elasticita dopytu} = \frac{\text{percentuálna zmena požadovaného množstva}}{\text{percentuálna zmena dôchodku}}$$

Scanned with CamScanner

Pre väčšinu výrobkov je dôchodková elasticita dopytu **pozitívna**, čo znamená, že zvýšenie dôchodku spôsobí zvýšenie požadovaného množstva statku. Statky s pozitívnou dôchodkovou elasticitou označujeme ako **normálne**, resp. **bežné statky**.

Reakcia na zmenu dôchodku sa však môže líšiť, na základe čoho rozlišujeme nasledujúce prípady pozitívnej dôchodkovej elasticity dopytu:

1. Ak je percentuálna zmena požadovaného množstva menšia ako percentuálna zmena dôchodku, ide o **dôchodkovo neelastický dopyt** a koeficient dôchodkovej elasticity dopytu je väčší ako 0 a menší ako 1. Tieto statky označujeme ako **nevyhnutné statky**, čo sú výrobky a služby, ktorých požadované množstvo sa s rastom dôchodku zvyšuje len v malej miere. Príkladom nevyhnutných statkov sú základné potraviny, voda a elektrina a pod. S ďalším rastom dôchodku sa podiel spotrebiteľských výdavkov na nevyhnutné statky môže dokonca aj znížiť.[14]
2. Ak je percentuálna zmena požadovaného množstva väčšia ako percentuálna zmena dôchodku, hovoríme o **dôchodkovo elastickom dopyte**. Statky, ktorých dôchodková elasticita je väčšia ako jedna, označujeme ako **luxusné statky**. Príkladom môžu byť autá, značkové oblečenie, hodinky alebo šperky. S rastom dôchodku ich spotrebitelia nakupujú vo väčšej miere.
3. Ak je percentuálna zmena požadovaného množstva rovnaká ako percentuálna zmena dôchodku, ide o **jednotkovú dôchodkovú elasticitu dopytu** a koeficient elasticity sa rovná 1.

V prípade niektorých statkov sa stretneme so situáciou, že s rastom dôchodku spotrebitelia prestávajú nakupovať tieto statky, t. j. znižujú ich požadované množstvo. Napríklad tí, ktorí majú vyšší príjem, by mohli kúpiť menej margarínu, pretože namiesto toho kupujú viac masla. Statky, ktorých spotreba sa s rastom dôchodku znižuje (v tomto prípade margarín), označujeme ako **inferiórne (podradné) statky**. Vtedy hovoríme o **negatívnej** dôchodkovej elasticite dopytu, pričom táto negatívna elasticita sa zvyčajne prejavuje až od určitej úrovne dôchodku.

Existuje aj skupina statkov, ktoré spotrebitelia nakupujú stále v rovnakom množstve, a to bez ohľadu na výšku dôchodku. Požadované množstvo soli, korenia alebo liekov sa takmer nemení ani pri zmene dôchodkov spotrebiteľov. V prípade týchto statkov hovoríme o **nulovej** dôchodkovej elasticite dopytu.

Podobne ako cenová elasticita dopytu a ponuky, aj dôchodkovú elasticitu dopytu vo významnej miere ovplyvňuje **časový horizont**, v ktorom uvažujeme. Vo väčšine prípadov **je dôchodková elasticita vyššia v dlhom období a nižšia v kratšom období**. V niektorých situáciách však spotrebitelia reagujú na zmenu dôchodku okamžite, inokedy vôbec. Reakcia na zmenu dôchodku môže byť ovplyvnená aj tým, či ide o trvalú alebo dočasnú zmenu dôchodku.

---

[14] V tejto súvislosti je známy tzv. **Engelov zákon**. Engelov zákon je ekonomická teória, ktorú v roku 1857 uviedol pruský štatistik Ernst Engel, ktorý pozoroval, že podiel dôchodkov vynaložených na nákup potravín s rastom dôchodkov klesá. Ak sa zvyšuje príjem rodiny, percento vynaložené na potraviny klesá, výdavky na oblečenie, nájomné, teplo a svetlo zostávajú rovnaké, zatiaľ čo percento vynaložené na vzdelávanie, zdravie a rekreáciu sa zvyšuje.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Cenová elasticita dopytu** vyjadruje vzťah medzi percentuálnou zmenou požadovaného množstva a percentuálnou zmenou ceny.
2. V závislosti od toho, aký vplyv má zmena ceny na zmenu požadovaného množstva, rozlišujeme **elastický** dopyt, **neelastický** dopyt, **jednotkovú elasticitu** dopytu, **dokonale elastický** a **dokonale neelastický** dopyt.
3. Elasticitu dopytu nemožno zamieňať so **sklonom krivky** dopytu. Sklon porovnáva absolútne zmeny veličín, kým elasticita percentuálne zmeny premenných.
4. K najdôležitejším **činiteľom** ovplyvňujúcim cenovú elasticitu dopytu patrí čas, charakter statkov, dostupnosť blízkych substitútov, význam položky v rozpočte spotrebiteľa a iné.
5. **Priama** elasticita dopytu skúma vzťah medzi percentuálnou zmenou požadovaného množstva a percentuálnou zmenou ceny určitého statku. **Krížová** elasticita skúma vzťah medzi percentuálnou zmenou ceny jedného statku a percentuálnou zmenou požadovaného množstva iného statku. Vzájomný vzťah statkov určuje reakciu na zmenu ceny.
6. Cenová elasticita dopytu umožňuje poznať vplyv zmien v cene na **celkový príjem firiem**, ako aj na **celkové výdavky domácností**.
7. **Cenová elasticita ponuky** vyjadruje vzťah medzi percentuálnou zmenou ponúkaného množstva a percentuálnou zmenou ceny.
8. **Dôchodková elasticita** skúma vzťah medzi percentuálnou zmenou požadovaného množstva a percentuálnou zmenou dôchodku. Normálne statky majú pozitívnu dôchodkovú elasticitu, inferiórne statky majú negatívnu dôchodkovú elasticitu.

Scanned with CamScanner

ZÁKLADY MIKROEKONÓMIE

Scanned with CamScanner

ŠIESTA KAPITOLA

EKONOMICKÉ SPRÁVANIE SPOTREBITEĽA A VYTVÁRANIE DOPYTU

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť názory neoklasickej ekonómie na správanie a rozhodovanie spotrebiteľa;*
- *vysvetliť a využívať kategórie celková užitočnosť a hraničná užitočnosť;*
- *analyzovať rozdiel medzi kardinálnym a ordinálnym prístupom;*
- *definovať podmienku rovnováhy v zmysle kardinalistickej verzie užitočnosti;*
- *definovať podmienku rovnováhy v zmysle ordinalistickej verzie užitočnosti;*
- *vysvetliť príčiny posunu dôchodkovej priamky a zmenu rovnováhy spotrebiteľa;*
- *odvodiť krivku dopytu z indiferenčnej analýzy;*
- *vysvetliť podstatu dôchodkového a substitučného efektu zmeny ceny.*

Jednou z hlavných úloh ekonomickej teórie je analyzovať správanie spotrebiteľa na trhu, preto sa v tejto kapitole budeme venovať správaniu a rozhodovaniu spotrebiteľa. Vysvetlíme, že spotrebiteľ sa snaží maximalizovať úžitok, t. j. uspokojenie, ktoré môže získať zo svojho dôchodku. Ukážeme tiež, že tvar funkcie dopytu, ktorú sme skúmali už v predchádzajúcich kapitolách, je odvodený od správania spotrebiteľa. V neposlednom rade táto teória dáva jednoznačnú a všeobecne prijímanú odpoveď na to, ako sa určuje hodnota statkov.

6.1 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ ANALÝZY SPRÁVANIA SPOTREBITEĽA

Teoretické základy detailnej analýzy správania spotrebiteľa položila neoklasická ekonomická teória, ktorá sa rozvíjala v období od 70. rokov 19. storočia do 30. rokov 20. storočia.

Neoklasická analýza správania spotrebiteľa vychádza z týchto hypotéz:

- Spotrebiteľ má dopyt po danom statku (alebo službe) preto, lebo spotreba tohto statku (alebo služby) mu prináša uspokojenie, t. j. *užitočnosť*.
- Získanie užitočného statku (alebo služby) predpokladá, že spotrebiteľ prinesie určitú *obeť* v podobe peňažných prostriedkov, ktoré musí vynaložiť na kúpu príslušného statku alebo služby.
- Spotrebiteľ je *racionálne sa správajúci* ekonomický subjekt. To znamená, že:
  - na jednej strane sleduje cieľ maximalizácie uspokojenia svojich potrieb;
  - zároveň sa snaží dosiahnuť tento cieľ s minimom peňažných prostriedkov, s ktorými disponuje, t. j. snaží sa minimalizovať *obeť*, ktorú prináša. Všeobecne sa predpokladá, že dôchodok spotrebiteľa je obmedzený. Inak povedané, spotrebiteľ sleduje cieľ maximalizácie uspokojenia svojich potrieb (ktoré získava zo statkov a služieb), pričom berie do úvahy veľkosť svojho dôchodku.

Scanned with CamScanner

Cieľom neoklasickej analýzy správania spotrebiteľa je opis podmienok, ktoré mu umožňujú dosiahnuť **stav rovnováhy**, to znamená **optimum**. Hľadá teda odpoveď na otázku: Aké je množstvo daných statkov (služieb), ktoré by si mal spotrebiteľ kúpiť, aby maximalizoval svoju užitočnosť a zároveň utratil celý svoj dôchodok?

Na základe uvedených hypotéz, ako aj cieľa neoklasickej analýzy správania spotrebiteľa je zrejmé, že ju môžeme rozčleniť do istých etáp. Predtým však treba vymedziť základné pojmy, ktoré jej predstavitelia zavádzajú do ekonomickej teórie. Prvým z nich je **užitočnosť**.

Pojem užitočnosť slúži v neoklasickej analýze na vyjadrenie stupňa alebo miery uspokojenia potrieb spotrebiteľa. Keďže potreby sú subjektívnou ekonomickou kategóriou, je zrejmé, že aj pojem ***užitočnosť*** má ***subjektívny charakter***. To znamená, že jej veľkosť závisí od toho, aký je subjektívny vzťah spotrebiteľa k danému statku, resp. službe. Inak povedané, statok ani služba nie sú užitočné sami osebe, ale len vo vzťahu ku konkrétnemu spotrebiteľovi. Ten istý statok alebo služba môžu mať teda pre jedného spotrebiteľa väčšiu, pre druhého menšiu a pre tretieho nulovú užitočnosť. Užitočnosť môžeme najľahšie vyjadriť v peňažných jednotkách (napr. v eurách).

Pri meraní užitočnosti rozlišuje neoklasická ekonómia celkovú užitočnosť (*Total Utility* – TU) a hraničnú užitočnosť (*Marginal Utility* – MU).

Celková užitočnosť vyjadruje celkové uspokojenie potrieb. Jej hodnota závisí tak od množstva spotrebovaných statkov a služieb, ako aj od toho, do akej miery sú schopné uspokojiť potreby spotrebiteľa (táto závisí od subjektívneho vzťahu spotrebiteľa k daným statkom a službám). Vo všeobecnosti platí, že ak rastie množstvo spotrebovaného statku, celková užitočnosť sa zvyšuje, až kým daná potreba nie je úplne nasýtená.

Prívlastok *hraničný* (marginálny) sa v terminológii neoklasickej ekonómie používa v zmysle **dodatočný**. Pomocou hraničných kategórií meriame vzťah dvoch premenných. Presnejšie, sledujeme, **ako sa zmení jedna premenná, ak druhá premenná vzrastie o jednu jednotku**.

Hraničná užitočnosť vyjadruje prírastok celkovej užitočnosti, ktorý spotrebiteľ dosiahne, ak sa množstvo spotrebovaného statku zvýši o jednu jednotku. Hraničná užitočnosť závisí od dvoch faktorov, ktorými sú:

- naliehavosť potreby (ak je potreba naliehavá, potom dodatočná jednotka statku prinesie pomerne veľké uspokojenie, čiže užitočnosť);
- disponibilné množstvo statku alebo služby (čím je daného statku alebo služby menej, tým sú vzácnejšie, a tým je väčšia hraničná užitočnosť spojená so spotrebou ich dodatočnej jednotky).

Vo všeobecnosti platí, že s rastom množstva spotrebovaných statkov hraničná užitočnosť klesá. To znamená, že pre spotrebiteľa je najvzácnejšia prvá jednotka statku, každá ďalšia mu prináša menšie uspokojenie. Táto skutočnosť je odrazom **prvého**

Scanned with CamScanner

Gossenovho zákona, t. j. **zákona klesajúcej hraničnej užitočnosti.**[15] Podľa neho s postupným uspokojovaním určitej potreby jej intenzita klesá. Preto každá ďalšia jednotka spotrebovaného statku alebo služby prináša spotrebiteľovi menšie uspokojenie, t. j. nižšiu dodatočnú užitočnosť. Inými slovami, podľa prvého Gossenovho zákona má hraničná užitočnosť klesajúcu tendenciu. Ak by sme napríklad sledovali, ako sa bude vyvíjať uspokojenie potreby smädného človeka, ktorý postupne vypije prvý, druhý, tretí pohár vody, zistili by sme, že intenzita potreby uspokojiť smäd bude po každom ďalšom vypitom pohári menšia a menšia. Preto uspokojenie (užitočnosť), ktoré spotrebiteľovi prinesie spotreba druhého pohára vody, bude menšie ako uspokojenie (užitočnosť), ktoré pociťoval, keď pil prvý pohár vody. Je teda zrejmé, že hraničná užitočnosť tretieho pohára vody bude ešte nižšia ako hraničná užitočnosť, ktorú prináša spotreba druhého pohára atď.

Prvý Gossenov zákon vyjadruje určité psychologicko-fyziologické procesy, ktoré prebiehajú pri uspokojovaní niektorých potrieb. Prirodzene, že uvedený zákon nemožno aplikovať na všetky ľudské potreby, napríklad na potreby vyššieho rádu (návšteva divadelných predstavení, výstav, koncertov a pod.)

Ďalším pojmom, ktorý predstavitelia neoklasickej ekonómie zavádzajú do ekonomickej teórie, je **funkcia užitočnosti**. Má matematickú podobu – ide o vzťah, t. j. závislosť medzi celkovou užitočnosťou, ktorú spotrebiteľ dosahuje a spotrebovaným množstvom rôznych statkov. Ak napríklad uvažujeme, že spotrebiteľ nakupuje statky X, Y, Z, potom všeobecný tvar jeho funkcie užitočnosti bude takýto:

$$TU = f(Q_X, Q_Y, Q_Z)$$

kde: Q_X, Q_Y, Q_Z sú množstvá statkov X, Y a Z.

Pripomeňme, že neoklasická teória správania spotrebiteľa rieši problém: Aké je maximálne možné uspokojenie potrieb spotrebiteľa pri rešpektovaní výšky jeho dôchodku a cenách nakupovaných statkov? Pri riešení uvedeného problému využíva dva rozdielne prístupy:

- kardinalistický,
- ordinalistický.

Kardinalisti sa domnievajú, že spotrebiteľ je schopný kvantifikovať, t. j. vyjadriť konkrétnym absolútnym číslom užitočnosť, ktorú mu daný statok alebo služba prináša.

Ordinalisti sa, naopak, nazdávajú, že spotrebiteľ nie je schopný presne určiť, aké veľké uspokojenie mu spotreba príslušného statku alebo služby prináša, ale dokáže užitočnosť statkov porovnávať (v zmysle väčšia – menšia), t. j. dokáže určiť, ktorý statok uprednostňuje pred iným a pri spotrebe ktorých je indiferentný (t. j. je mu jedno, ktorý z nich spotrebúva).

---

[15] Hermann Heinrich Gossen bol nemecký psychológ a ekonóm, ktorý žil v 19. storočí.

Scanned with CamScanner

6.2 KARDINALISTICKÁ VERZIA UŽITOČNOSTI A ROVNOVÁHA SPOTREBITEĽA

Analýzu kardinalistov možno rozdeliť do dvoch etáp:

6.2.1 Prvá etapa – prípad jedného statku (služby)

V prvej etape analýzy kardinalisti predpokladajú, že spotrebiteľ nakupuje len jeden druh statku (označíme ho ako statok X). Funkcia užitočnosti bude mať v tomto prípade tvar:

$$TU = f(Q_X)$$

Vďaka spotrebe statku X dosahuje spotrebiteľ príslušnú úroveň uspokojenia danej potreby, čo je vyjadrené príslušnými hodnotami celkovej a hraničnej užitočnosti. Tieto hodnoty, získané empirickým spôsobom, možno usporiadať do tabuľky:

Tabuľka 6.1 **Celková užitočnosť a hraničná užitočnosť (hypotetický spotrebiteľ)**

Q_X	TU_X	MU_X
0	0	
1	10	10
2	19	9
3	26	7
4	31	5
5	32	1
6	32	0
7	31	–1

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Na základe údajov uvedených v tabuľke 6.1 môžeme konštatovať, že keď sa spotrebované množstvo statku zvyšuje, celková užitočnosť síce rastie, ale stále v menšej miere. Je to preto, že hraničná užitočnosť statku X klesá, čo je v súlade s prvým Gossenovým zákonom. V bode nasýtenia danej potreby nadobúda hraničná užitočnosť nulovú hodnotu a po tomto bode dokonca záporné hodnoty (ak je spotrebiteľ racionálny, nebude však spotrebúvať statok v takom množstve, aby z jeho spotreby dosiahol nulovú alebo zápornú hraničnú užitočnosť).

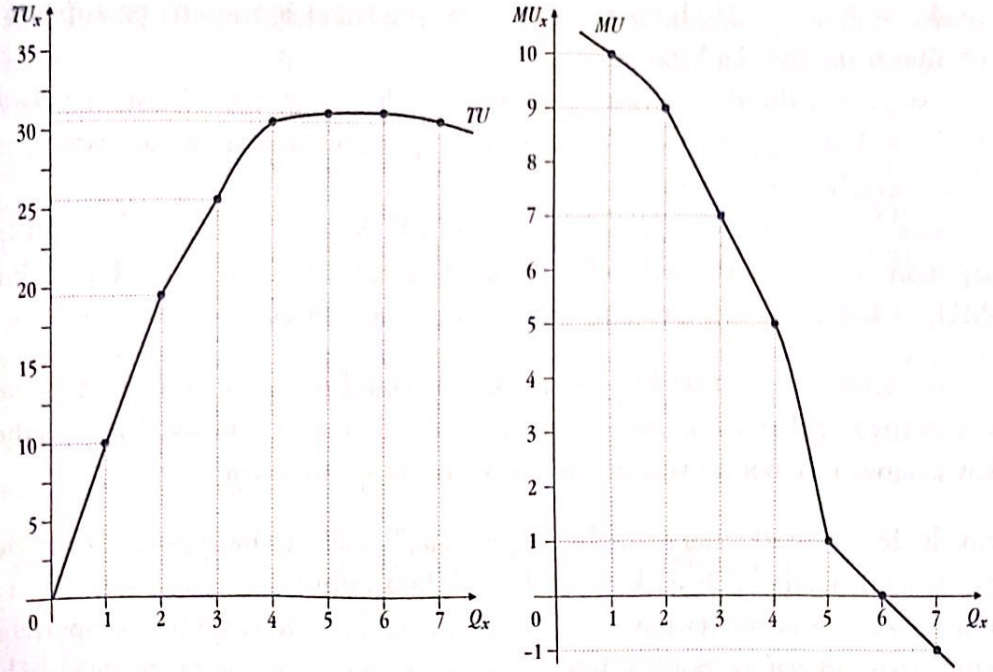
Údaje uvedené v tabuľke 6.1 umožňujú zostrojiť graf celkovej užitočnosti a hraničnej užitočnosti (obr. 6.1).

6.2.2 Druhá etapa – prípad viacerých statkov

V druhej etape analýzy správania spotrebiteľa kardinalisti predpokladajú, že spotrebiteľ nakupuje viac druhov statkov. Pre zjednodušenie analýzy obmedzujú svoju analýzu na prípad dvoch nezávislých statkov (X a Y). Všeobecný tvar funkcie užitočnosti bude mať potom takúto podobu:

$$TU = f(Q_X, Q_Y)$$

Scanned with CamScanner



Obrázok 6.1 **Celková a hraničná užitočnosť**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

V tejto etape analýzy neoklasickí ekonómovia skúmajú správanie spotrebiteľa, ktorý si vyberá spomedzi viacerých druhov statkov uspokojujúcich rôzne potreby a prinášajúcich mu, pochopiteľne, rôzne uspokojenie (užitočnosť). Spotrebiteľ teda rieši problém, aké množstvo z každého statku si má zvoliť, ak chce maximalizovať svoju užitočnosť a pritom rešpektovať úroveň svojho dôchodku.

Vyriešme najprv daný problém na konkrétnom príklade.

Príklad: Predpokladajme, že spotrebiteľ má k dispozícii 50 peňažných jednotiek, ktoré chce vynaložiť na kúpu statkov X a Y. Predpokladajme ďalej, že:

a) $P_X = P_Y = 10$

b) $P_X = 10$, $P_Y = 20$

Údaje o vývoji celkovej užitočnosti a hraničnej užitočnosti obidvoch statkov sú uvedené v tabuľke 6.2.

Tabuľka 6.2 **Celková užitočnosť a hraničná užitočnosť statkov X a Y**

Q	TU_X	MU_X	TU_Y	MU_Y
0	0		0	
1	200	200	320	320
2	380	180	600	280
3	540	160	840	240
4	680	140	1 040	200

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

V prípade, že $P_X = P_Y = 10$, bude racionálne sa správajúci spotrebiteľ postupovať pri výbere súboru statkov X a Y takto:

1. kúpi si prvú jednotku statku Y, pretože jej hraničná užitočnosť je najvyššia ($MU_{Y_1} = 320$), t. j. táto jednotka prináša spotrebiteľovi najvyššie uspokojenie z hľadiska jeho preferencií;
2. potom si kúpi druhú a tretiu jednotku statku Y ($MU_{Y_2} = 280$ a $MU_{Y_3} = 240$);
3. napokon si kúpi štvrtú jednotku statku Y a zároveň prvú jednotku statku X ($MU_{Y_4} = MU_{X_1} = 200$), čím úplne vyčerpá svoj dôchodok.

Kúpou uvedeného súboru statkov dosiahne spotrebiteľ najvyššie možné uspokojenie svojich potrieb vzhľadom na svoj obmedzený dôchodok. Výber uvedeného súboru statkov znamená, že bol dosiahnutý stav rovnováhy spotrebiteľa.

V prípade, že ceny statkov sú rozdielne ($P_X = 10$ a $P_Y = 20$), treba vypočítať tzv. vážené hraničné užitočnosti oboch statkov. Úlohu váh budú plniť ceny statkov, t. j. P_X a P_Y. Ide o to, že keďže sú ceny statkov X a Y rozdielne, racionálne sa správajúci spotrebiteľ sa nemôže rozhodovať iba podľa kritéria najvyššej hraničnej užitočnosti, ale musí brať do úvahy aj „obeť", ktorú musí priniesť, ak chce získať daný súbor statkov, t. j. musí brať do úvahy ceny statkov X a Y. V prípade rozdielnych cien statkov teda spotrebiteľ uplatňuje pri svojej voľbe **druhý Gossenov zákon, tzv. zákon rovnomerného uspokojovania potrieb**. Podľa tohto zákona **spotrebiteľ dosiahne stav rovnováhy vtedy, keď bude svoj dôchodok rozdeľovať na nákup statkov X a Y tak, aby mu posledná peňažná jednotka vynaložená na statok X priniesla také isté uspokojenie, ako posledná peňažná jednotka vynaložená na statok Y.**

Tabuľka 6.3 **Vážené hraničné užitočnosti statkov X a Y**

Q	MU_X/P_X	MU_Y/P_Y
0		
1	20	16
2	18	14
3	16	12
4	14	10

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Za predpokladu, že statky X a Y poskytujú spotrebiteľovi uspokojenie vyjadrené hodnotami TU a MU uvedenými v tabuľke 6.2 a zároveň za predpokladu, že $P_X = 10$ a $P_Y = 20$, bude racionálne sa správajúci spotrebiteľ postupovať pri výbere optimálneho súboru statkov takto:

- najprv si kúpi 1. jednotku statku X, pretože jej vážená hraničná užitočnosť dosahuje najvyššiu hodnotu (20);
- potom si kúpi 2. jednotku statku X, jej vážená hraničná užitočnosť je 18;

Scanned with CamScanner

- napokon si kúpi 3. jednotku statku X a zároveň 1. jednotku statku Y (ich vážená hraničná užitočnosť má hodnotu 16), čím úplne vyčerpá svoj obmedzený dôchodok (10 + 10 + 10 + 20 = 50).

Voľba uvedeného súboru statkov znamená dosiahnutie stavu, ktorý nazývame **rovnováhou spotrebiteľa, t. j. maximalizáciou jeho užitočnosti pri obmedzeniach daných dôchodkom spotrebiteľa, cenami statkov a jeho preferenciami.**

Za povšimnutie stojí, že spotrebiteľ, napriek tomu, že preferuje statok Y pred statkom X (pozri tab. 6.2), si kúpi z tohto statku len 1 jednotku, zatiaľ čo zo statku X až 3 jednotky. Je to preto, lebo cena statku Y je dvojnásobne vyššia ako cena statku X, ale statok Y prináša spotrebiteľovi menej ako dvojnásobne väčšie uspokojenie v porovnaní so statkom X.

Ak zovšeobecníme poznatky získané z uvedeného príkladu, potom môžeme podmienku rovnováhy spotrebiteľa v zmysle kardinalistickej verzie užitočnosti vyjadriť nasledujúcim spôsobom:

$$\frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y} = \ldots \frac{MU_n}{P_n}$$

a zároveň platí:

$$P_X \cdot X + P_Y \cdot Y = I$$

Teda stav rovnováhy spotrebiteľa v zmysle kardinalistickej verzie užitočnosti sa dosiahne vtedy, ak sú vážené hraničné užitočnosti všetkých statkov, ktoré spotrebiteľ nakupuje, rovnaké a ak na ne zároveň použije celý svoj obmedzený dôchodok. Spotrebiteľ nakúpil optimálne kombinácie statkov, maximalizuje svoju užitočnosť a nemá dôvod meniť uvedenú kombináciu statkov, kým sa podmienky na trhu nezmenia, nezmení sa jeho dôchodok, resp. preferencie.

6.3 ORDINALISTICKÁ VERZIA UŽITOČNOSTI A ROVNOVÁHA SPOTREBITEĽA

Ordinalistická verzia užitočnosti predstavuje alternatívny prístup analýzy správania spotrebiteľa v rámci neoklasickej ekonomickej teórie. V kardinalistickej analýze bolo nutné, aby spotrebiteľ dokázal presne kvantifikovať užitočnosť, ktorú mu prinesie spotreba každej jednotky každého statku. Niektorí neoklasici však upozorňovali napríklad na to, že užitočnosť daného statku závisí od užitočnosti iných statkov (problém interdependencie, čiže vzájomnej závislosti užitočnosti). Potreby sa totiž v skutočnosti obyčajne uspokojujú kombináciou viacerých statkov. Preto užitočnosť jedného statku nutne ovplyvňuje užitočnosť iných statkov. Nie je teda možné určiť užitočnosť daného statku nezávisle od spotrebúvaného množstva iného statku. Inými slovami, užitočnosť je relatívny a nie absolútny pojem.

Scanned with CamScanner

Z tejto kritiky kardinalistického prístupu sa zrodil **ordinalistický prístup. Označuje sa aj ako indiferenčná analýza**, pretože jeho základom je analýza preferencií spotrebiteľa vyjadrená v indiferenčných krivkách. V súlade s kardinalistami uznávajú ordinalisti, že užitočnosť je subjektívna ekonomická kategória. Nemyslia si však, že ju spotrebiteľ dokáže presne zmerať v absolútnych jednotkách. A nie je to ani potrebné. Úplne stačí, keď spotrebiteľ dokáže zmerať užitočnosť jednotlivých statkov a služieb v zmysle väčšia/menšia a na základe toho potom určí poradie statkov a služieb podľa užitočnosti. Podľa ordinalistov teda spotrebiteľ zostavuje svoju **preferenčnú stupnicu**.

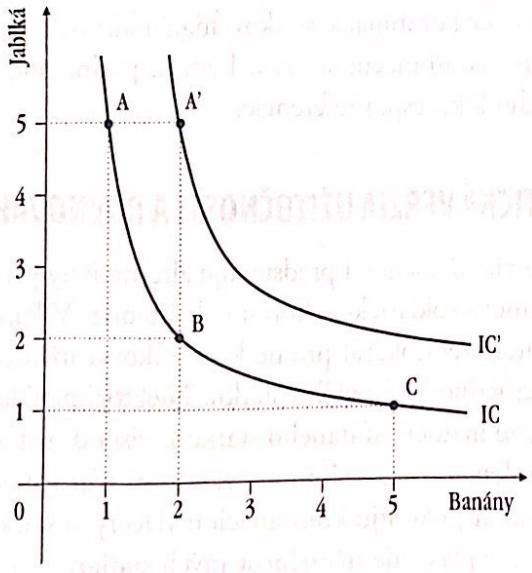
Ordinalistická analýza určenia rovnováhy spotrebiteľa sa rozkladá do dvoch etáp:

1. najprv sa opisujú preferencie spotrebiteľa;
2. potom sa do analýzy zahŕňa dôchodkové obmedzenie.

6.3.1 Indiferenčné krivky

Grafické vyjadrenie preferencií spotrebiteľa urobil taliansky ekonóm Vilfredo Pareto, a to vo forme tzv. indiferenčných kriviek (kriviek ľahostajnosti). Pre lepšie pochopenie podstaty indiferenčných kriviek si ich vysvetlíme najprv na konkrétnom príklade.

Predpokladajme, že náš hypotetický, racionálne sa správajúci spotrebiteľ spotrebúva dva statky – jablká a banány. Predpokladajme ďalej, že nasledovné kombinácie uvedených statkov mu prinášajú rovnaké uspokojenie, t. j. rovnako veľkú celkovú užitočnosť (TU): 1 jablko a 5 banánov, 2 jablká a 2 banány alebo 5 jabĺk a 1 banán. Zakreslime uvedené kombinácie statkov do grafu, pričom na jednotlivé osi budeme nanášať spotrebované množstvo statkov.



Obrázok 6.2 **Indiferenčná krivka**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Spojením bodov A, B, C dostaneme **indiferenčnú krivku** (*Indifference Curve* – IC). Môžeme ju definovať ako množinu bodov, ktoré **vyjadrujú rôzne kombinácie statkov X a Y, prinášajúce spotrebiteľovi rovnakú úroveň celkovej užitočnosti (TU).** Indiferenčná krivka znázorňuje, aké sú **možnosti substitúcie** medzi statkami. Pre každú dvojicu statkov a služieb môžeme zakresliť viacero indiferenčných kriviek. Dostaneme tak **indiferenčnú mapu.**

Indiferenčné krivky majú tieto špecifické vlastnosti:

1. **Indiferenčné krivky nachádzajúce sa ďalej od začiatku, vyjadrujú vyššiu úroveň uspokojenia,** čo vyplýva z predpokladu, že spotrebiteľ uprednostňuje väčšie množstvo statku pred menším množstvom statku. Bod A´ na obrázku 6.2 vyjadruje situáciu, keď spotrebiteľ spotrebúva 5 jabĺk a 2 banány. Táto kombinácia uvedených statkov mu prináša väčšie uspokojenie, ako ktorákoľvek iná kombinácia ležiaca na indiferenčnej krivke IC. Bod A´ bude teda ležať na vyššej indiferenčnej krivke (IC´).
2. **Nemôžu sa nikdy pretínať.** Bod, ktorý by bol ich priesečníkom, by totiž znamenal, že daná kombinácia statkov leží súčasne na dvoch rozdielnych indiferenčných krivkách, vyjadrujúcich dve rozdielne úrovne celkovej užitočnosti a uspokojenia (čo je, prirodzene, nemožné). Každá kombinácia statkov X a Y sa preto môže nachádzať len na jednej indiferenčnej krivke.
3. Ďalšou vlastnosťou indiferenčných kriviek je, že **sú klesajúce a konvexné vzhľadom na začiatok súradnicového systému.** Tento ich tvar nie je náhodný. Odzrkadľuje vzťah, ktorý platí pri vzájomnej **substitúcii** statkov (v našom príklade banánov a jabĺk). Ak prechádzame na danej indiferenčnej krivke z jedného bodu do druhého, znamená to, že znižujeme spotrebu jedného statku a súčasne zvyšujeme spotrebu druhého statku, pričom úroveň celkovej užitočnosti ostáva nezmenená. V príklade, ktorý uvádzame, je náš hypotetický spotrebiteľ ochotný vzdať sa pri prechode z bodu A do bodu B troch jednotiek jabĺk, aby získal dodatočnú jednotku banánov.

Uvedený pomer statkov (v našom príklade 3 : 1) sa nazýva **hraničná miera substitúcie** (*Marginal Rate of Substitution* – MRS). Všeobecne môžeme hraničnú mieru substitúcie **definovať ako sumu statkov Y, ktorej je spotrebiteľ ochotný sa vzdať, aby získal dodatočnú jednotku statku X a zároveň zostal na tej istej indiferenčnej krivke.** Formalizovaným spôsobom to môžeme zapísať takto:

$$MRS = -\frac{dY}{dX}$$

Dodajme, že MRS je **miera,** t. j. vzťah množstiev. **Substitúcia** znamená, že substituujeme jeden statok iným statkom, v našom príklade jablká banánmi. A napokon, miera substitúcie má prívlastok **hraničná** preto, lebo uvažujeme s hraničnými veličinami: zaujíma nás, koľkých jednotiek statku Y je spotrebiteľ ochotný sa vzdať, aby získal dodatočnú jednotku statku X.

Scanned with CamScanner

6.3.2 Rozpočtová priamka a rovnováha spotrebiteľa

Racionálne sa správajúci spotrebiteľ chce kúpiť také množstvo statkov X a Y, aby mohol dosiahnuť čo najvyššiu mieru uspokojenia svojich potrieb, t. j. čo najvyššiu celkovú užitočnosť. Nemôže však kúpiť akékoľvek množstvo daných statkov, pretože jeho dôchodok je obmedzený. Tak dôchodok spotrebiteľa, ako aj ceny statkov sú **exogénnymi veličinami**: spotrebiteľ nemá možnosť ich zmeniť. Čiže spotrebiteľ dosiahne stav rovnováhy len vtedy, ak vzhľadom na svoj obmedzený dôchodok a ceny statkov získa zo svojich výdavkov čo možno najväčšie uspokojenie alebo užitočnosť. Okrem svojich preferencií musí teda brať do úvahy aj svoje dôchodkové obmedzenie, t. j. skutočnosť, že jeho celkové výdavky sa musia rovnať dôchodku *(I)*:

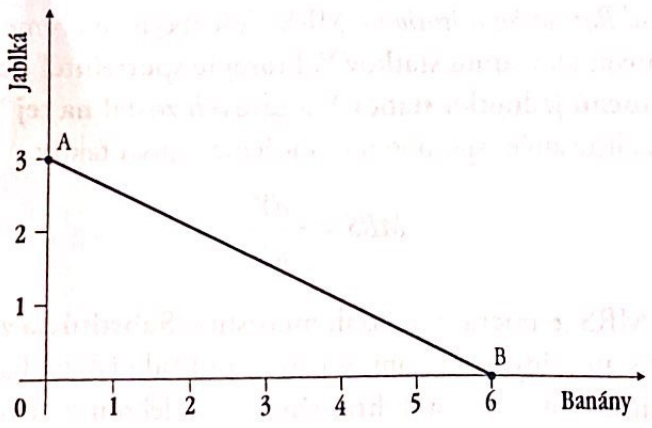
Samotné indiferenčné krivky uvedený problém neriešia, pretože neobsahujú žiadnu informáciu o veľkosti dôchodku spotrebiteľa. Na to, aby sme na indiferenčnej mape našli bod rovnováhy spotrebiteľa, ešte do nej potrebujeme zakresliť **rozpočtovú priamku (niekedy sa označuje aj ako dôchodková priamka)**.

Rozpočtovú priamku konštruujeme tak, že predpokladáme najprv dva krajné prípady, t. j.:

a) celý dôchodok spotrebiteľ spotrebuje len na nákup statku X,
b) celý dôchodok spotrebiteľ spotrebuje len na nákup statku Y.

Ak budeme predpokladať, že dôchodok spotrebiteľa *(I)* = 50 peňažných jednotiek, cena banánov P_X = 10 peňažných jednotiek a cena jabĺk P_Y = 20 peňažných jednotiek, potom uvedené krajné prípady vypočítame takto:

a) Ak spotrebiteľ vynaloží celý svoj dôchodok len na kúpu statku X, potom nakúpené množstvo statku X vypočítame ako podiel dôchodku spotrebiteľa *(I)* a jednotkovej ceny statku X, t. j. P_X. V našom príklade $Q_X = 60 : 10 = 6$.
b) Ak spotrebiteľ vynaloží celý svoj dôchodok len na kúpu statku Y, potom nakúpené množstvo statku Y vypočítame ako podiel dôchodku spotrebiteľa *(I)* a jednotkovej ceny statku Y, t. j. P_Y. V našom príklade $Q_Y = 60 : 20 = 3$.



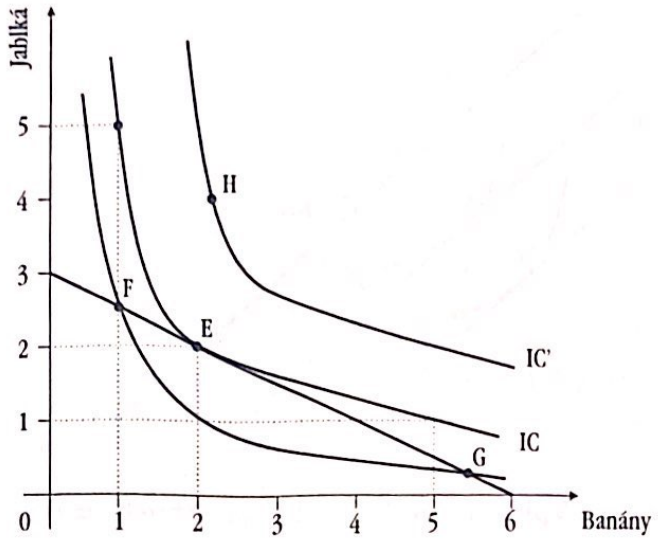
Obrázok 6.3 **Rozpočtová priamka**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Úsečka AB je potom rozpočtová priamka. Vyjadruje množinu všetkých kombinácií statkov (X a Y), ktoré si spotrebiteľ môže kúpiť, ak na ich nákup vynaloží celý svoj dôchodok.

Body, ktoré ležia pod úsečkou AB, vyjadrujú také kombinácie statkov X a Y, ktoré by si spotrebiteľ mohol dovoliť kúpiť, ale nevyčerpal by pritom celý svoj dôchodok. Body, ktoré ležia nad úsečkou AB, vyjadrujú také kombinácie statkov X a Y, ktoré si spotrebiteľ nemôže dovoliť kúpiť, pretože prekračujú výšku jeho dôchodku.



Obrázok 6.4 **Rovnováha spotrebiteľa – ordinalistický prístup**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Teraz už môžeme vyriešiť problém rovnováhy spotrebiteľa v zmysle ordinalistickej verzie užitočnosti: Je zrejmé, že spotrebiteľ dosiahne stav rovnováhy (t. j. bude maximalizovať svoje uspokojenie) vtedy, ak si zvolí takú kombináciu statkov X a Y, ktorá bude ležať na čo najvyššej indiferenčnej krivke a pritom bude rešpektovať úroveň jeho dôchodku, vyjadrenú rozpočtovou priamkou.

Z hľadiska grafického vyjadrenia spotrebiteľ dosiahne stav rovnováhy v bode E, v ktorom je rozpočtová priamka dotyčnicou príslušnej indiferenčnej krivky (pozri obr. 6.4). Body F a G nie sú bodmi optima, pretože v nich nedochádza k maximalizácii užitočnosti. Bod H predstavuje takú kombináciu statkov X a Y, ktorá je vzhľadom na dôchodok spotrebiteľa nedosiahnuteľná.

6.3.3 Zmena rovnováhy spotrebiteľa ako dôsledok zmeny jeho dôchodku

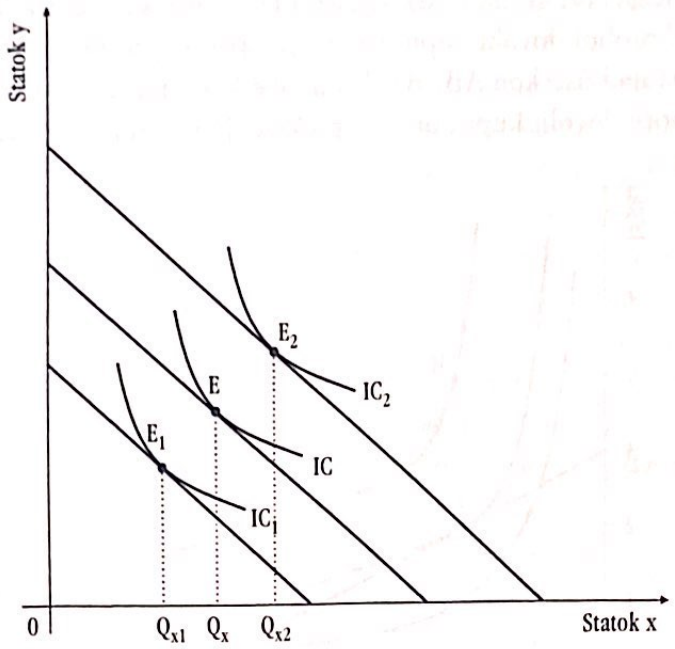
Až doteraz sme predpokladali, že dôchodok spotrebiteľa *(I)* a ceny statkov X a Y (t. j. P_X a P_Y) sú konštantné, nemenné. Teraz neberieme do úvahy hypotézu konštantného dôchodku.

Ak sa dôchodok spotrebiteľa mení, jeho rozpočtová priamka sa posúva, a to takto:

- v prípade rastu dôchodku – smerom doprava hore;
- v prípade poklesu dôchodku – smerom doľava dole.

Scanned with CamScanner

Nová rozpočtová priamka bude rovnobežná s predchádzajúcou, pretože ceny P_x a P_y sa nemenia, a teda ich pomer je konštantný.



Obrázok 6.5 **Vplyv zmeny dôchodku spotrebiteľa na rovnováhu**

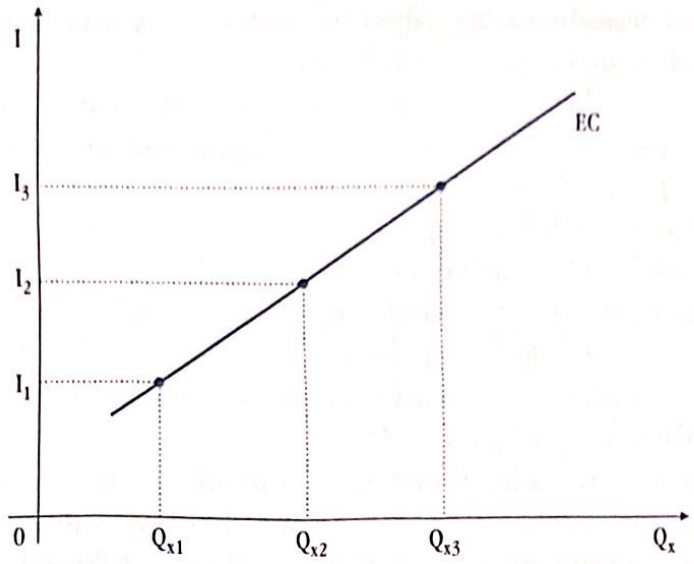
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Pre každú úroveň dôchodku spotrebiteľa môžeme určiť nový bod rovnováhy. Platí, tak ako aj predtým, že rovnováha vzniká v bode dotyku rozpočtovej priamky a najvyššie dosiahnuteľnej indiferenčnej krivky. Situácia, ktorá je zakreslená na obrázku 6.5, predstavuje všeobecný prípad: keď dôchodok spotrebiteľa rastie, zvyšuje sa spotreba tak statku X, ako aj statku Y. V prípade **inferiórnych (podradných) statkov** to však neplatí – s rastom dôchodku bude spotrebiteľ znižovať kupované množstvo statkov podradnej kvality. Uvedený prípad identifikoval Robert Giffen, a preto sa v ekonomickej teórii nazýva **Giffenov paradox**.

Obrázok 6.5 tiež umožňuje určiť spotrebovávané množstvá statku X pri rôznych úrovniach dôchodku spotrebiteľa. Závislosť týchto dvoch veličín môžeme znázorniť graficky pomocou Engelovej krivky (pozri obr. 6.6).[16] Vidíme, že v príklade uvedenom na obrázku 6.6 s rastom dôchodku (I) rastie aj množstvo spotrebovaného statku X.

[16] E. Engel bol nemecký štatistik, ktorý žil v 19. storočí a zaoberal sa skúmaním dôsledkov zmien v dôchodkoch na spotrebné výdavky.

Scanned with CamScanner

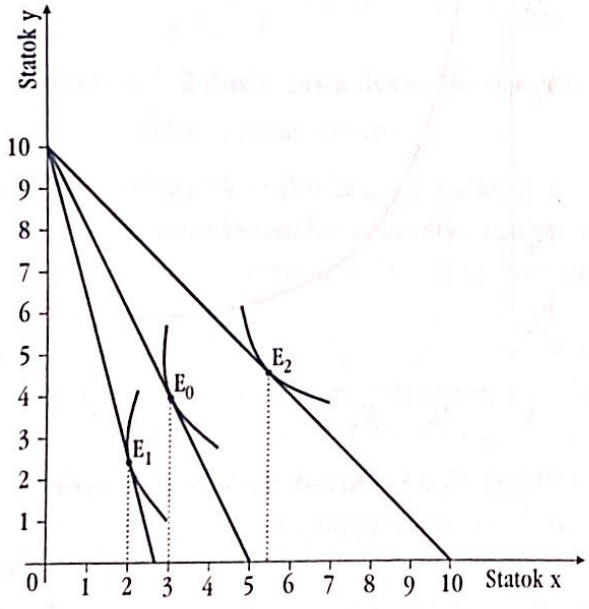


Obrázok 6.6 **Engelova krivka**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

6.3.4 Zmena rovnováhy spotrebiteľa ako dôsledok zmeny ceny statku

Doteraz sme predpokladali, že ceny statkov X a Y sa nemenia. Teraz túto hypotézu opustíme. Preskúmame dôsledok zmeny ceny *jedného* z dvoch statkov na rovnováhu spotrebiteľa. Budeme teda predpokladať, že cena jedného statku (napr. statku X) sa mení, cena statku Y bude konštantná a takisto nemenný bude aj dôchodok spotrebiteľa *(I)*.

Za podmienok, ktoré sme práve uviedli, dôjde k zmene sklonu rozpočtovej priamky (pozri obr. 6.7).



Obrázok 6.7 **Zmena ceny statku X**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

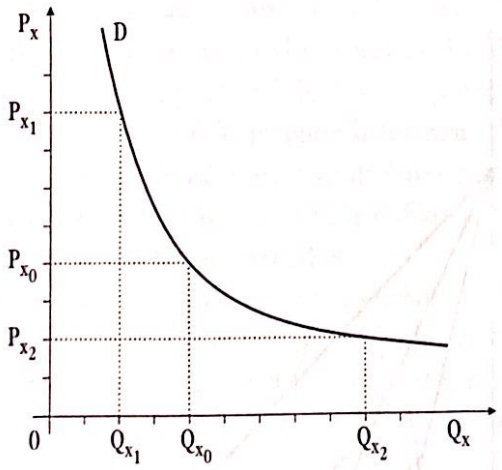
Scanned with CamScanner

Vychádzajme z nasledovných predpokladov: dôchodok spotrebiteľa *(I)* = 10 peňažných jednotiek, cena statku X vo východiskovom období, t. j. $P_{X_0} = 2$ a cena statku Y je $P_{Y_0} = 1$. Predpokladajme ďalej, že v období t_1 sa cena statku X zvýši na dvojnásobok, čiže $P_{X_1} = 4$ a v období t_2 sa zníži na polovicu pôvodnej hodnoty, t. j. $P_{X_2} = 1$, ceteris paribus, t. j. P_Y a *(I)* zostávajú konštantné.

Vo východiskovom období t_0 si spotrebiteľ mohol za svoj dôchodok *(I)* = 10 kúpiť 10 jednotiek statku Y alebo 5 jednotiek statku X. Keďže v období t_1 sa cena statku X zdvojnásobila, spotrebiteľ si z neho môže kúpiť len 2,5 jednotky ($Q_{X_1} = 10 : 4 = 2{,}5$). V období t_2, keď cena P_X klesla na polovicu, si z neho môže kúpiť až 10 jednotiek ($Q_{X_2} = 10 : 1 = 10$). Keďže cena statku Y je konštantná, potom vo všetkých troch uvažovaných obdobiach (t_0, t_1, t_2) platí, že $Q_Y = 10$.

Uvedené zmeny ceny statku X mali teda za následok zmenu cenového pomeru $P_X : P_Y$, t. j. sklonu dôchodkovej priamky. Je prirodzené, že k rôznym rozpočtovým priamkam budú dotyčnicami rôzne indiferenčné krivky. Obrázok 6.7 znázorňuje bod rovnováhy spotrebiteľa pre každú z uvažovaných cien P_X. A nielen to. Ako už vieme, krivka dopytu vyjadruje vzťah medzi cenou statku a jeho požadovaným množstvom. Z obrázka 6.7 dokážeme určiť, že pri cenách P_{X_0}, P_{X_1}, P_{X_2} bude spotrebiteľ požadovať statok X v množstvách Q_{X_0}, Q_{X_1} a Q_{X_2}. Zakreslením uvedených vzťahov do grafu dostaneme krivku dopytu po statku X.

Jej priebeh je klesajúci, t. j. rovnaký, ako sme uvažovali v predchádzajúcej kapitole, v ktorej sme krivku dopytu konštruovali na základe empirických údajov. Teraz sme ju však odvodili z indiferenčnej analýzy, preto môžeme spraviť záver, že jej priebeh nie je náhodný, ale vyjadruje pôsobenie **zákona klesajúceho dopytu**.



Obrázok 6.8 **Odvodenie krivky dopytu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

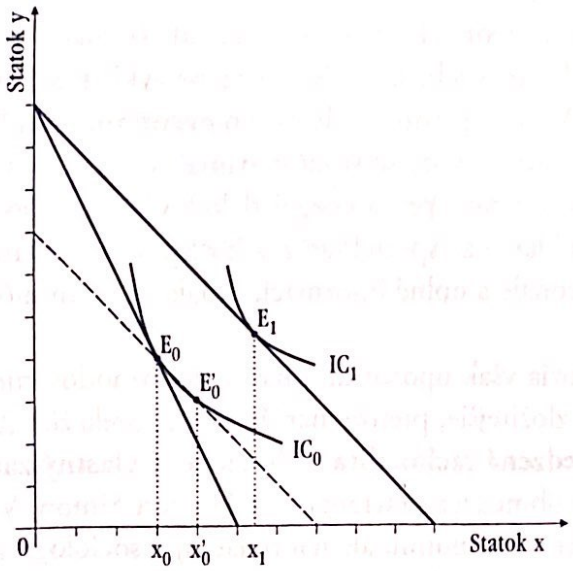
Scanned with CamScanner

6.3.5 Substitučný a dôchodkový efekt

Z obrázku 6.7 je zrejmé, že zmena ceny statku X modifikuje nielen rovnováhu spotrebiteľa, ale aj štruktúru jeho spotreby. Táto nová štruktúra spotreby je výsledkom pôsobenia dvoch efektov: dôchodkového a substitučného efektu.

Dôchodkový efekt skúmal John Richard Hicks. Dokázal, že s poklesom ceny statku X, ceteris paribus, sa zvyšuje reálny dôchodok spotrebiteľa, čo mu umožňuje kúpiť si väčšie množstvo tohto statku.

Skúmaním **substitučného efektu** sa zaoberal Alfred Marshall. Dokázal, že s poklesom ceny statku X, ceteris paribus, dochádza tiež k zmene pomeru cien statkov X a Y. V dôsledku tejto zmeny sa statok X stáva relatívne lacnejším, resp. statok Y relatívne drahším. Spotrebiteľ bude teda kupovať viac statkov X a substituovať ním iné tovary, ktorých cena sa nezmenila.



Obrázok 6.9 **Substitučný a dôchodkový efekt**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Obrázok 6.9 znázorňuje dôsledok zníženia ceny statku X na štruktúru spotreby. Umožňuje tiež rozlíšiť zmenu požadovaného množstva statku X, ktorá je vyvolaná pôsobením dôchodkového efektu, a zmenu tohto množstva vyvolanú pôsobením substitučného efektu.

Východiskový stav rovnováhy spotrebiteľa je znázornený bodom E_0. Súradnice tohto bodu určujú požadované množstvá statkov X a Y pod podmienkou, že dôchodok spotrebiteľa (I) = 10, cena statku X je $P_X = 2$ a cena statku Y je $P_Y = 1$.

Znížením ceny statku X na hodnotu $P_{X_1} = 1$, ceteris paribus, sa spotrebiteľ dostáva do stavu rovnováhy vyjadreného bodom E_1. Jeho súradnice určujú požadované množstvá statkov X a Y pod podmienkou, že $P_{X_1} = 1$, ceteris paribus.

Z obrázka 6.9 je teda zrejmé, že pokles ceny statku X mal za následok zmenu štruktúry spotreby, ktorá je, ako sme už uviedli, dôsledkom pôsobenia dôchodkového efektu a substitučného efektu.

Scanned with CamScanner

Na rozlíšenie týchto dvoch efektov treba zakresliť do grafu priamku, ktorá bude rovnobežkou k novej dôchodkovej priamke a zároveň dotyčnicou indiferenčnej krivky IC_0. Dostaneme tak bod E'_0. Prechod z bodu E_0 do bodu E'_0 vyjadruje pôsobenie substitučného efektu: spotrebiteľ ostáva na tej istej indiferenčnej krivke, zrieka sa istého množstva statku Y, aby zvýšil spotrebu statku X. Výsledok substitučného efektu vyjadruje úsečka $x_0x'_0$. Definitívny stav rovnováhy je však zachytený bodom E_1. Tomuto stavu zodpovedá ešte vyššia úroveň spotreby statku X. Úsečka x'_0x_1 vyjadruje výsledok pôsobenia dôchodkového efektu. V konečnom dôsledku sa pokles ceny statku X prejavuje v celkovom efekte (x'_0x_1), ktorý je súčtom substitučného efektu a dôchodkového efektu.

6.4 OBMEDZENIA NEOKLASICKEJ TEÓRIE SPRÁVANIA SA SPOTREBITEĽA

Pôvodná neoklasická teória, ktorá sa rozvíjala od 70. rokov 19. storočia do 30. rokov 20. storočia (a z ktorej vychádza vyššie uvedený výklad racionálneho správania sa spotrebiteľa), je založená na predpoklade **homo oeconomicus** (človek ekonomický), ktorý sa správa racionálne a vždy sa snaží maximalizovať stupeň svojho uspokojenia a sleduje svoj vlastný záujem (správa sa egoisticky). Okrem toho, tradičná neoklasická ekonómia predpokladá, že spotrebiteľ má k dispozícii (zadarmo a bez akýchkoľvek obmedzení) dokonalé a úplné informácie, vďaka ktorým môže uskutočňovať racionálnu voľbu.

Mnohí ekonómovia však upozorňujú na to, že rozhodovanie človeka v súčasnej spoločnosti je oveľa zložitejšie, pretože naráža na isté prekážky (bariéry), ktorými sú predovšetkým **obmedzená racionalita** a **obmedzený vlastný záujem**.

Autorom pojmu obmedzená racionalita je Herbert Simon. V súčasnosti sa tento pojem používa nielen v ekonómii, ale napríklad aj v sociológii alebo v psychológii. V mikroekonómii sa pojem obmedzená racionalita spája s faktom, že ekonomický subjekt môže pri rozhodovaní narážať na nedostatok informácií alebo na nedostatok času na ich správne vyhodnotenie. Musí sa rozhodovať v podmienkach neistoty. Ako príklad možno uviesť situáciu, keď sa lekár musí veľmi rýchlo rozhodnúť v prípade diagnostikovania srdcového záchvatu. Na to, aby sa rozhodol optimálne a „racionálne", by musel mať k dispozícii veľké množstvo informácií o pacientovi. Ich získanie si vyžaduje určitý čas. Musí sa však rozhodnúť veľmi rýchlo, preto zredukuje počet premenných napríklad na dva údaje, ktorými sú vek pacienta a jeho krvný tlak. Riešenie, ktoré subjekt (v tomto prípade lekár) prijíma v podmienkach obmedzenej racionality, nemá síce atribúty optimálneho riešenia, možno ho však považovať za riešenie, ktoré je uspokojivé v rámci podmienok obmedzenej racionality.

Ekonomické subjekty, ktoré prijímajú rozhodnutia, nemusia byť ani absolútni egoisti, ako to predpokladá tradičná neoklasická mikroekonómia. Môžu sa u nich prejavovať **črty altruistického správania**, t. j. konania v prospech iných. Predstavme si napríklad majiteľa pizzerie, ktorý v nej celý deň usilovne pracuje. Za zarobené peniaze kúpi svojim deťom ovocie. Nespráva sa egoisticky. Ak príde do pizzerie jeho

Scanned with CamScanner

priateľ, dá mu pizzu zadarmo. Prirodzene, ostatní zákazníci si musia za pizzu zaplatiť. Takéto správanie majiteľa pizzerie možno vysvetliť napríklad na základe rozlíšenia správania sa ľudí v malej a vo veľkej skupine. V malej skupine, t. j. v rámci rodiny alebo medzi priateľmi, panujú vzťahy lásky alebo priateľstva. Preto ľudia kladú často záujem blízkych nad svoj vlastný záujem, správajú sa altruisticky. Vo veľkej skupine, akými sú mesto alebo štát, sa ľudia navzájom nepoznajú. Spájajú ich iba výmenné vzťahy, a preto sledujú predovšetkým svoje vlastné záujmy.

Aký je teda vzťah medzi využívaním modelov založených na teórii racionálnej voľby spotrebiteľa a modelov, ktoré sú založené na predpoklade obmedzenej racionality? Možno povedať, že tieto modely sú v komplementárnom vzťahu. V podmienkach dokonalej informovanosti ekonomických subjektov (napr. na burze), ako aj v podmienkach rizika, sa ako vhodnejšie a efektívnejšie ukazujú matematické modely, ktoré umožňujú na základe exaktných výpočtov nájsť **optimálne riešenie**. Naproti tomu, v podmienkach neistoty a nedokonalých informácií je vhodnejšie si zvoliť **uspokojivé riešenie**, ktoré berie do úvahy obmedzenia prostredia. V súčasnom období výskum správania sa spotrebiteľov výrazne ovplyvňuje behaviorálny prístup, ktorý si získava široké uznanie (napr. laureát Nobelovej ceny za ekonómiu Richard Thaller rozpracoval teóriu postrčenia, ktorá identifikuje príčiny, prečo **sa voľby ľudí často odchyľujú od racionality** a akým spôsobom ich možno postrčiť k lepším rozhodnutiam).

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Neoklasická ekonomická teória** položila základy analýzy správania spotrebiteľa. Jej cieľom je opis podmienok, ktoré spotrebiteľovi umožňujú dosiahnuť **stav rovnováhy**, t. j. **optimum**.
2. **Celková užitočnosť** (TU) vyjadruje celkové uspokojenie potrieb. Jej hodnota závisí od množstva spotrebovaných statkov a od subjektívneho vzťahu spotrebiteľa k nim. S rastúcim množstvom spotrebovaných statkov sa celková užitočnosť zvyšuje.
3. **Hraničná užitočnosť** (MU) vyjadruje prírastok celkovej užitočnosti, ktorý spotrebiteľ dosiahne, ak zvýši množstvo spotrebovaného statku o jednu jednotku. Závisí od naliehavosti potreby a od disponibilného množstva statku. S rastúcim množstvom spotrebovaných statkov hraničná užitočnosť klesá, čo je v súlade s prvým Gossenovým zákonom.
4. Pri riešení problému rovnováhy spotrebiteľa využíva neoklasická ekonómia dva prístupy: **kardinálny** a **ordinálny** prístup. Podľa kardinalistov sa spotrebiteľ nachádza v stave rovnováhy vtedy, ak sú vážené hraničné užitočnosti všetkých kupovaných statkov rovnaké a ak sa zároveň vyčerpá celý jeho obmedzený dôchodok. Podľa ordinalistov spotrebiteľ nedokáže presne merať užitočnosť statkov, dokáže však určiť poradie statkov podľa užitočnosti. Spotrebiteľ dosiahne stav rovnováhy v bode dotyku dôchodkovej priamky a príslušnej indiferenčnej krivky.
5. Ak **sa dôchodok spotrebiteľa mení**, ceteris paribus, dochádza k posunu dôchodkovej priamky, v dôsledku čoho sa mení bod rovnováhy spotrebiteľa.
6. Ak **sa cena jedného zo statkov zvyšuje alebo znižuje**, ceteris paribus, rozpočtová priamka mení svoj sklon, čo má opäť za následok zmenu bodu rovnováhy spotrebiteľa, a teda aj požadovaného množstva statku X a Y. Poznanie charakteru závislosti medzi cenou a požadovaným množstvom daného statku umožňuje odvodiť krivku individuálneho dopytu.
7. **Zmena ceny daného statku modifikuje** nielen rovnováhu spotrebiteľa, ale aj **štruktúru** jeho **spotreby**. Nová štruktúra spotreby je výsledkom pôsobenia dvoch efektov: dôchodkového a substitučného efektu. **Dôchodkový efekt** znamená, že s poklesom ceny určitého statku sa zvyšuje reálny dôchodok spotrebiteľa, v dôsledku čoho sa spotreba daného statku zvyšuje. **Substitučný efekt** znamená, že s poklesom ceny určitého statku sa tento statok stáva relatívne lacnejším, preto sa jeho spotreba zvýši.
8. **Modely racionálneho správania sa spotrebiteľa**, ktoré sme prezentovali v tejto kapitole, umožňujú nájsť **optimálne riešenie**. No v prípade, že nie sú splnené predpoklady, na ktorých sú tieto modely založené (predovšetkým dokonalá informovanosť ekonomických subjektov a čisto egoistické správanie „homo oeconomicus"), je vhodnejšie využiť **prístupy založené na obmedzenej racionalite** ekonomických subjektov. Tieto umožňujú nájsť rýchle a **uspokojivé riešenie** aj v prípade nedokonalých informácií, ako aj v prípade altruistického správania sa ekonomických subjektov. Pohľad na správanie sa spotrebiteľov v poslednom období čoraz viac ovplyvňuje aj **behaviorálny prístup**.

Scanned with CamScanner

SIEDMA KAPITOLA

NÁKLADY, PRÍJMY A ZISK FIRMY

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť rozdiel medzi utopenými a alternatívnymi nákladmi;*
- *vysvetliť význam alternatívnych nákladov pre efektívne ekonomické rozhodovanie firiem;*
- *využiť koncepciu alternatívnych nákladov pri prijímaní rozhodnutí;*
- *rozlíšiť alternatívne prístupy k vykazovaniu zisku firmy;*
- *vysvetliť náklady firmy z krátkodobého a dlhodobého hľadiska a poznať ich funkcie;*
- *rozlíšiť medzi celkovými, priemernými a hraničnými nákladmi;*
- *vysvetliť význam dlhodobých priemerných nákladov z hľadiska rozhodovania sa firmy o veľkosti výrobných kapacít;*
- *vysvetliť rastúce, konštantné a klesajúce výnosy z rozsahu;*
- *rozlíšiť medzi celkovým, priemerným a hraničným príjmom v dokonalej a v nedokonalej konkurencii.*

Pri uskutočňovaní ekonomických rozhodnutí musí každý ekonomický subjekt vziať do úvahy náklady, ktoré sa spájajú s určitým rozhodnutím. Je to tak v prípade domácností, ako aj v prípade firiem. Tieto náklady potom obvykle porovnáva s úžitkami, ktoré ekonomické rozhodnutie prinesie. Na náklady a úžitky môžeme pozerať z rôznych hľadísk. Pri analýze správania domácností sme sa zamerali na analýzu nákladov a úžitkov z hľadiska spotrebiteľov. V tejto kapitole ich preskúmame z hľadiska jednotlivej firmy, pričom firmu definujeme ako ekonomický subjekt, ktorý využíva inputy na výrobu outputu s cieľom dosiahnuť zisk.[17] Predtým si však vysvetlíme pojmy utopené náklady a alternatívne náklady, t. j. členenie nákladov, ktoré je relevantné nielen pre efektívne rozhodovanie firiem, ale aj všetkých ekonomických subjektov.

7.1 UTOPENÉ NÁKLADY A ALTERNATÍVNE NÁKLADY

Ekonómia rozlišuje medzi utopenými nákladmi a alternatívnymi nákladmi (nákladmi obetovanej príležitosti). Pochopenie týchto dvoch typov nákladov, a najmä schopnosť rozlíšiť medzi nimi v ekonomickom rozhodovaní, možno považovať za jeden z primárnych faktorov, ktoré ekonomickým subjektom umožnia uskutočniť efektívne rozhodnutie.

Rozlišovanie medzi utopenými a alternatívnymi nákladmi nie je relevantné len z hľadiska rozhodovania firiem, ale aj v prípade ktoréhokoľvek ekonomického subjektu. Mal by ho teda uplatniť každý človek, keď v živote stojí pred akýmkoľvek rozhodnutím.

---

[17] Analýzou firiem a ich praktického fungovania sa zaoberá podnikovo-hospodárska veda.

Scanned with CamScanner

Utopenými nákladmi (*sunk cost*) rozumieme náklady, ktoré sme vynaložili v minulosti, bez ohľadu na to, čo urobíme, nemôžeme ich získať späť a z hľadiska nášho súčasného rozhodnutia sú irelevantné, t. j. sú „utopené". Pojem utopené náklady si vysvetlíme na nasledujúcom príklade.

Predstavte si, že ste do vybudovania oceliarskej firmy investovali 1 mil. €. Toto odvetvie však postihne recesia spôsobená poklesom dopytu po oceliarskych výrobkoch. Dotkne sa to aj vašej firmy, ktorej klesá príjem a hrozí bankrot. Rozhodnete sa zastaviť výrobu a aktíva, ktoré ste vo firme využívali, sa pokúsite predať. Keďže stroje a zariadenia, ktoré vlastníte, sú náročné na energiu a hodia sa len na výrobu v oceliarskom priemysle, je problém nájsť kupca. Najvyššia cena, ktorú vám pri ich predaji ponúknu, je 100 000 €. Rozdiel medzi vašou pôvodnou investíciou a sumou, ktorú môžete predajom získať (900 000 €), sú vaše utopené náklady.

Človek, ktorý nepozná základy ekonómie, by mohol namietať, že pri takejto vysokej „strate" nemôže aktíva predať. Ostatní vedia, že robiť rozhodnutia na základe utopených nákladov nie je správne. Všetky ekonomické rozhodnutia treba uskutočniť po preskúmaní dostupných alternatív a s využitím koncepcie alternatívnych nákladov. V danej situácii môžete aktíva firmy predať a získať 100 000 € alebo si aktíva ponecháte a budete musieť platiť za ich uskladnenie, prípadne údržbu. Po zvážení v súčasnosti dostupných alternatív sa rozhodnutie predať aktíva za 100 000 € javí ako jednoznačne najvýhodnejšie.

Príklad rozhodovania sa na základe analýzy dostupných alternatív je založený na princípe alternatívnych nákladov a racionálne konajúci jedinec ho využije vždy, keď stojí pred nejakým rozhodnutím.

Alternatívnymi nákladmi, resp. **nákladmi obetovanej príležitosti** (*opportunity cost*) rozumieme všetky peňažné i nepeňažné úžitky, ktoré sme museli obetovať, keď sme sa rozhodli zvoliť si určité riešenie. Ak sa rozhodnete stroje a zariadenia z predchádzajúceho príkladu nepredať, budú vaše alternatívne náklady 100 000 € plus náklady spojené s ich uskladnením a údržbou.

Každý racionálne konajúci ekonomický subjekt, či už domácnosť, alebo firma, bude **pri uskutočňovaní ekonomických rozhodnutí porovnávať dostupné alternatívy a zvolí si tú alternatívu, ktorá mu prinesie najvyšší úžitok.**

V období technologických zmien rozširujú nové informačné technológie dostupné alternatívy, uľahčujú ich analýzu, vyhodnotenie a porovnanie. Možno predpokladať, že tieto zmeny zvýšia efektívnosť rozhodovania ekonomických subjektov a prostredníctvom toho aj efektívnosť fungovania ekonomík ako celku.

7.2 ZISK FIRMY

Pri vysvetľovaní utopených a alternatívnych nákladov sme predpokladali, že cieľom každého ekonomického subjektu je konať tak, aby dosiahol najvyšší úžitok, t. j. aby bol na tom po prijatom rozhodnutí pri daných obmedzeniach čo najlepšie. Ak sa teraz zameriame na analýzu firmy, budeme tento predpoklad v súlade s neoklasickou

Scanned with CamScanner

teóriou konkretizovať tak, že primárnym **cieľom firmy je maximalizácia zisku**. Z krátkodobého hľadiska môže firma sledovať aj iné ciele, napríklad preniknúť na trh, získať určitý podiel na trhu a pod. V dlhodobom časovom horizonte sa musí firma zamerať na udržanie sa na trhu. Môže sa totiž stať, že v krátkom období je firma úspešná, ak však neuvažuje v dlhodobom horizonte, môže zmena podmienok na trhu alebo konkurenčný boj viesť k tomu, že firma zanikne.

Zisk je však hlavný faktor, ktorý motivuje firmy, aby podnikali a vyrábali tovar alebo poskytovali služby, o ktoré majú spotrebitelia záujem. Nejde však len o teoretický predpoklad. Aj v reálnom živote sa bude každá firma snažiť maximalizovať svoj zisk, aj keď cesty k dosiahnutiu tohto konečného cieľa môžu byť odlišné a môžu sa premietnuť napríklad do snahy maximalizovať obrat.

Ak hovoríme o maximalizácii zisku, treba pojem zisk vysvetliť a upozorniť na možné úskalia pri jeho výpočte. Vo všeobecnosti možno **celkový zisk** (*total profit* – π) chápať ako rozdiel medzi celkovým príjmom firmy (TR), ktorý získa z realizácie produkcie, a celkovými nákladmi (TC), ktoré sa spájajú s výrobou daného objemu produkcie. Formálne by sme mohli zapísať:

$$\pi = TR - TC$$

V súvislosti s uvažovaním o zisku firmy si však treba uvedomiť, že jeho vyčíslenie nemusí byť také jednoduché, ako naznačuje vzorec, ktorý sme vyššie uviedli. Celkový príjem firmy možno ľahko vypočítať ako súčin množstva realizovanej produkcie a jednotkovej ceny, za ktorú sa predáva.[18] Problém však môže vzniknúť pri výpočte celkových nákladov spojených s výrobou daného objemu produkcie. V závislosti od toho, aké náklady sa pri výpočte zisku zohľadňujú, môžeme potom rozlíšiť viacero foriem zisku:

- **ekonomický zisk** – pri výpočte ekonomického zisku uvažujeme s ekonomickými nákladmi na výrobu produkcie. ***Ekonomické náklady*** sú súčtom explicitných a implicitných nákladov.
  K ***explicitným*** nákladom patria všetky peňažné náklady, ktoré firme vzniknú pri výrobe produkcie (napr. náklady na materiál, mzdy, nákup strojov a zariadení). ***Implicitné*** náklady sú tie náklady firmy, ktoré nevznikajú v peňažnej forme a spájajú sa s použitím vlastných zdrojov firmy (patrí sem napr. práca vlastníka firmy, použitie vlastného kapitálu, pôdy, resp. vlastných finančných prostriedkov);
- **účtovný zisk** – berie do úvahy tie náklady, ktoré sú zaznamenané v účtovných výkazoch a vznikajú v peňažnej forme, t. j. explicitné náklady;
- **normálny zisk** – vyjadruje náklady obetovanej príležitosti (t. j. alternatívne náklady) vlastných zdrojov firmy, ktoré firma používa pri výrobe. Vlastné zdroje firmy, či už ide o prácu jej vlastníka, vlastný kapitál, alebo pôdu, majú svoje alternatívne použitie a v prípade, že by ich vlastník nepoužil na podnikanie, pri alternatívnom použití by mu prinášali výnos bez toho, aby musel na seba prevziať

[18] Podrobnejšie sa venujeme príjmom firmy v podkapitole 7.4.

Scanned with CamScanner

riziko spojené s podnikaním. Normálny zisk je teda súčasťou ekonomických nákladov firmy vo forme implicitných nákladov výroby.

Treba zdôrazniť, že pri rozhodovaní o objeme výroby (a v niektorých trhových štruktúrach aj o cene) je dôležité, aby firma vždy uvažovala s ekonomickými nákladmi výroby a snažila sa čo najpresnejšie odhadnúť svoj ekonomický zisk. Rozhodovanie firmy na základe účtovného zisku by nadhodnotilo zisk firmy a viedlo k neefektívnemu rozhodnutiu. Rovnako treba postupovať aj vtedy, keď zvažujeme vstup do odvetvia a chceme zistiť, či je podnikanie v ňom ziskové.

7.3 ČASOVÉ ROZLÍŠENIE NÁKLADOV FIRMY

Rozhodovanie firmy o objeme výroby, ale napríklad aj o tom, či výrobu zastaví alebo sa v nej rozhodne pokračovať, závisí aj od toho, v akom časovom horizonte firma uvažuje. Pri analýze správania firmy budeme nazerať na firmu z dvoch časových hľadísk – z krátkodobého a z dlhodobého hľadiska. Kritériom rozlíšenia medzi krátkym a dlhým obdobím je, **či má firma možnosť meniť veľkosť niektorých nákladových položiek výroby**.

Krátkym obdobím budeme potom rozumieť obdobie, v ktorom sú niektoré nákladové položky firmy (najmä náklady na stroje a zariadenia) dané, t. j. firma nemôže meniť ich veľkosť. ***Dlhé obdobie*** bude obdobie, ktoré je dostatočne dlhé na to, aby firma mohla meniť veľkosť všetkých svojich nákladových položiek vrátane veľkosti výrobných kapacít. Analýzu nákladov firmy (ale aj analýzu správania firmy v jednotlivých trhových štruktúrach) budeme potom členiť na ***analýzu z krátkodobého hľadiska*** a ***analýzu z dlhodobého hľadiska***.

Z krátkodobého a dlhodobého hľadiska budeme skúmať **tri druhy nákladov firmy**, ktoré využijeme pri analýze rovnováhy firmy na rôzne organizovaných trhoch v nasledujúcich kapitolách. Ide o náklady ***celkové, priemerné*** a ***hraničné***. Tieto náklady preskúmame z krátkodobého i dlhodobého hľadiska a poukážeme na ich význam pre správanie jednotlivej firmy, ako aj na rozdiely, ktoré existujú medzi jednotlivými druhmi nákladov na základe ich časového rozlíšenia.

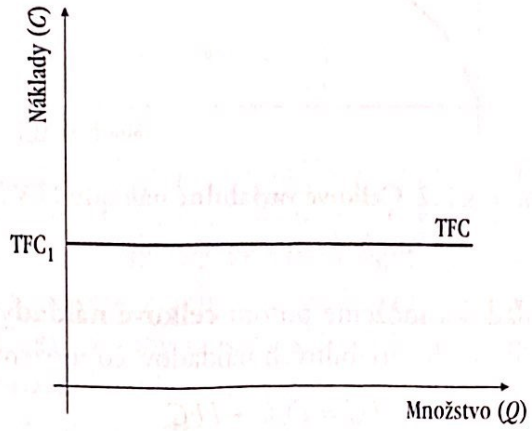
7.3.1 Analýza nákladov firmy z krátkodobého hľadiska

Celkovými nákladmi (*Total Cost* – TC) firmy rozumieme všetky náklady, ktoré firme vzniknú v súvislosti s výrobným procesom. Z krátkodobého hľadiska členíme celkové náklady na celkové fixné náklady a celkové variabilné náklady.

Celkové fixné náklady (*Total Fixed Cost* – TFC) predstavujú tie nákladové položky, ktoré firme vzniknú predtým, ako začne s výrobou a z krátkodobého hľadiska sú nemenné. Z naturálno-vecného hľadiska možno k celkovým fixným nákladom priradiť náklady na nákup budov, resp. na ich prenájom, ale aj využitie budov vo vlastníctve podnikateľa na podnikanie, náklady na nákup strojov a zariadení, ale aj tie režijné náklady, ktorých veľkosť bezprostredne nesúvisí s objemom

Scanned with CamScanner

výroby, napríklad náklady na osvetlenie a vykurovanie administratívnych priestorov, mzdy administratívnych pracovníkov a pod. Z charakteristiky celkových fixných nákladov vyplýva, že z krátkodobého hľadiska firma nebude schopná meniť objem svojich výrobných kapacít, ktorý bude pre ňu v krátkom období daný. Celkové fixné náklady môžeme ilustrovať s využitím funkcie celkových fixných nákladov, ktorá je znázornená na obrázku 7.1. Z grafu vidieť, že firma musela vynaložiť celkové fixné náklady na úrovni TFC_1 predtým, ako začala s výrobou a so zmenou objemu výroby sa tieto náklady nemenia, t. j. ich funkcia je konštantná na úrovni TFC_1.



Obrázok 7.1 **Celkové fixné náklady (TFC)**

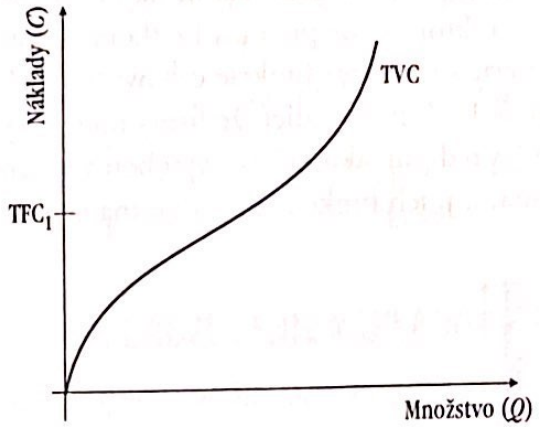
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Celkové variabilné náklady (*Total Variable Cost* – TVC) vyjadrujú tie nákladové položky výroby, ktorých veľkosť aj z krátkodobého hľadiska závisí od objemu výroby, t. j. s rastom objemu výroby rastú. Z naturálno-vecného hľadiska k celkovým variabilným nákladom patria najmä náklady na materiál, ktorý firma potrebuje na výrobu výrobkov a náklady na mzdy tých zamestnancov, ktorí sú priamo zapojení do výrobného procesu (označujú sa aj ako priame mzdy). K celkovým variabilným nákladom ďalej priraďujeme náklady na energie a údržbu, ktoré sa bezprostredne spájajú s výrobným procesom a ich výška závisí od objemu výroby. Celkové variabilné náklady môžeme znázorniť funkciou celkových variabilných nákladov (obr. 7.2).

Funkcia celkových variabilných nákladov je rastúca (keďže pri vyššom objeme výroby musíme na výrobu vynaložiť vyšší objem variabilných vstupov). Všimnite si tiež, že táto funkcia je súčasne nelineárne rastúcou funkciou. Pri nižších objemoch výroby, keď dochádza k naštartovaniu výroby, sú prírastky celkových variabilných nákladov rýchlejšie, pri vyššom objeme výroby rastú pomalšie, keď sa prejavujú rastúce hraničné výnosy z variabilného vstupu. Za určitou hranicou, ktorou je hranica optimálnej kombinácie výrobných faktorov, však začínajú variabilné náklady progresívne rásť. Tento zrýchlený rast je dôsledkom pôsobenia klesajúcich hraničných výnosov z variabilného vstupu. Ak chceme pri danej výrobnej kapacite, ktorú z krátkodobého hľadiska nemôžeme meniť, získať dodatočnú jednotku produkcie, za hranicou

Scanned with CamScanner

optimálnej kombinácie výrobných faktorov sa musíme zmieriť so zrýchleným rastom celkových variabilných nákladov.



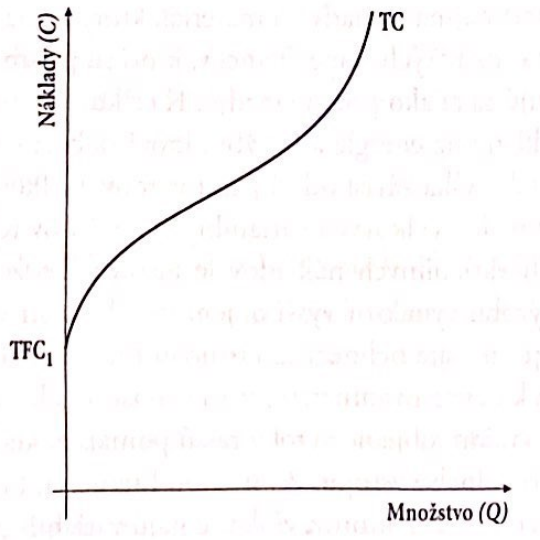
Obrázok 7.2 **Celkové variabilné náklady (TVC)**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Z krátkodobého hľadiska môžeme potom **celkové náklady** vypočítať ako súčet celkových fixných a celkových variabilných nákladov, čo môžeme zapísať takto:

$$TC = TVC + TFC$$

Z grafického hľadiska je funkcia celkových nákladov súčtom funkcií celkových variabilných a celkových fixných nákladov. Priebeh funkcie celkových nákladov je znázornený na obrázku 7.3, na ktorom vidieť, že funkcia celkových nákladov kopíruje priebeh funkcie celkových variabilných nákladov, je však posunutá smerom od začiatku súradnicového systému o úroveň celkových fixných nákladov (TFC_1).



Obrázok 7.3 **Celkové náklady (TC)**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

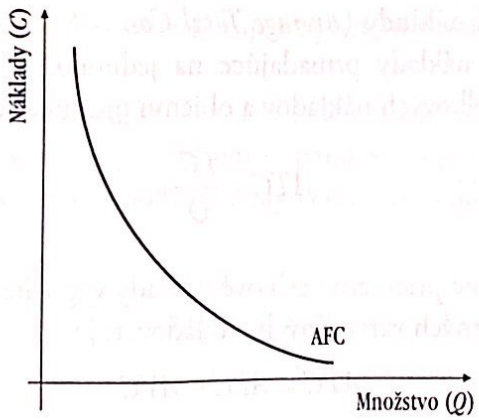
Scanned with CamScanner

Firma však pri hodnotení ekonomickej úspešnosti svojho podnikania často nevenuje prvoradú pozornosť celkovým nákladom, ktoré sa spájajú s výrobou, ale skôr nákladom, ktoré jej vzniknú pri výrobe jednotky produkcie, tzv. jednotkovým alebo **priemerným nákladom**. Z krátkodobého hľadiska môžeme podobne ako v prípade celkových nákladov aj v prípade priemerných nákladov uvažovať s priemernými fixnými, priemernými variabilnými a priemernými celkovými nákladmi.

Priemerné fixné náklady (*Average Fixed Cost* – AFC) sú fixné náklady, ktoré pripadnú na jednotku produkcie. Vypočítajú sa ako podiel celkových fixných nákladov a objemu produkcie, t. j.:

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

Vývoj priemerných fixných nákladov môžeme znázorniť funkciou priemerných fixných nákladov, ktorá je zobrazená na obrázku 7.4. Vidíme, že táto funkcia je v celej časti svojho priebehu klesajúca, keďže celkové fixné náklady, ktoré firma vynaložila pred začatím výroby, sa s rastom objemu výroby rozpočítavajú na stále väčší objem výroby a s rastom objemu výroby sú teda stále nižšie. Všimnime si tiež, že funkcia priemerných fixných nákladov nie je spojitá so žiadnou zo súradnicových osí, keďže pre nulový objem výroby nie sú priemerné náklady definované a pri žiadnom objeme výroby nedosiahnu nulovú hodnotu.



Obrázok 7.4 **Priemerné fixné náklady (AFC)**

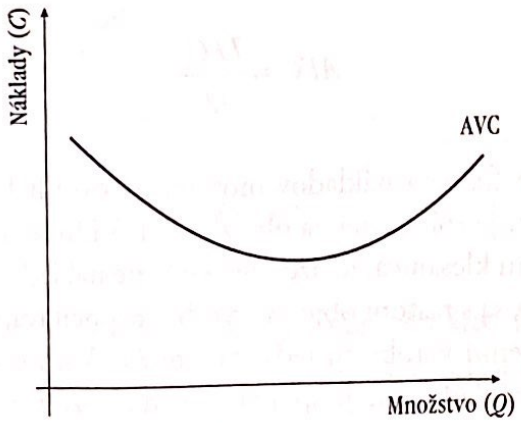
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Priemerné variabilné náklady (*Average Variable Cost* – AVC) definujeme ako celkové variabilné náklady pripadajúce na jednotku produkcie. Vypočítajú sa ako podiel celkových variabilných nákladov a objemu produkcie, ktorú firma vyrába, t. j.:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

Scanned with CamScanner

Priebeh funkcie priemerných variabilných nákladov môžeme odvodiť z priebehu funkcie celkových variabilných nákladov. Pre tie objemy výroby, pri ktorých celkové variabilné náklady rastú pomalšie, t. j. prejavujú sa rastúce hraničné výnosy z variabilného vstupu, budú priemerné variabilné náklady klesať, čo sa prejaví v klesajúcom charaktere funkcie priemerných variabilných nákladov. Za hranicou optimálnej kombinácie výrobných faktorov (pri nezmenenom objeme výrobných kapacít) začnú priemerné variabilné náklady rásť, dochádza ku klesajúcim hraničným výnosom z variabilného vstupu a funkcia AVC nadobudne rastúci charakter (pozri obr. 7.5).



Obrázok 7.5 **Priemerné variabilné náklady (AVC)**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Priemerné celkové náklady (*Average Total Cost* – ATC) sú jednotkové celkové náklady, t. j. celkové náklady pripadajúce na jednotku produkcie, môžeme ich vypočítať ako podiel celkových nákladov a objemu produkcie, t. j.:

$$ATC = \frac{TC}{Q}$$

Alternatívne môžeme priemerné celkové náklady vypočítať aj ako súčet priemerných fixných a priemerných variabilných nákladov, t. j.:

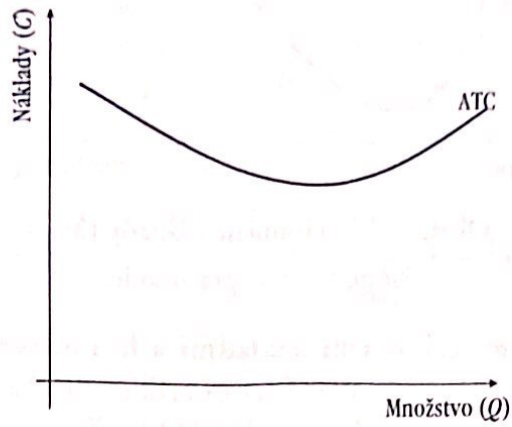
$$ATC = AFC + AVC$$

Funkcia priemerných celkových nákladov je potom geometrickým súčtom funkcií priemerných fixných a priemerných variabilných nákladov, pričom v časti jej priebehu bude dominovať klesajúci charakter funkcie priemerných fixných nákladov a funkcia bude klesajúca. Pri vyšších objemoch výroby však prevládne rastúci charakter priemerných variabilných nákladov, v dôsledku čoho začne funkcia priemerných celkových nákladov rásť[19] (pozri obr. 7.6). Všimnite si, že minimum priemerných

[19] Ak by firma vyrábala objem výroby, pri ktorom by krátkodobé priemerné celkové náklady rástli, v dlhom období by začala uvažovať o zmene objemu svojich výrobných kapacít.

Scanned with CamScanner

celkových nákladov sa obvykle dosahuje pri vyššom objeme výroby ako minimum priemerných variabilných nákladov (pozri obr. 7.8), pretože do funkcie ATC je premietnutý klesajúci charakter AFC, ktorý, ako sme už skôr uviedli, dominuje v celej časti priebehu funkcie AFC.



Obrázok 7.6 **Priemerné celkové náklady (ATC)**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Hlavným cieľom firmy je maximalizácia zisku, čo však nemusí byť totožné s cieľom minimalizácie nákladov, to znamená, že firma nemusí maximalizovať svoj zisk pri minimálnych priemerných celkových nákladoch. Na to, aby sme dokázali zistiť, pri akom objeme výroby firma maximalizuje svoj zisk, treba, aby sme porozumeli kategórii hraničných nákladov.

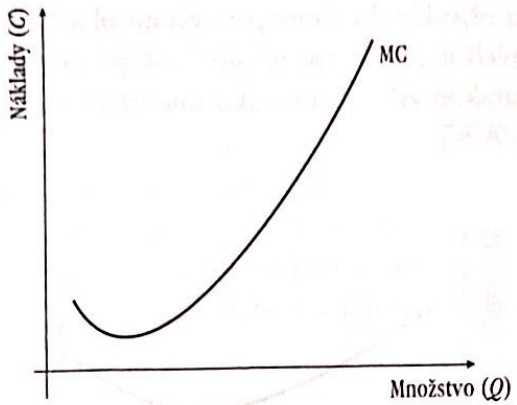
Hraničné náklady (*Marginal Cost* – MC) definujeme ako prírastok celkových nákladov, ktorý firme vznikne pri zvýšení objemu výroby o jednotku.[20] Hraničné náklady môžeme vypočítať ako podiel zmeny celkových nákladov a zmeny objemu výroby:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Hraničné náklady môžeme tiež určiť ako prvú deriváciu celkových nákladov vo vzťahu k objemu výroby. Hraničné náklady znázorníme funkciou hraničných nákladov (pozri obr. 7.7). Pri nižších objemoch výroby budú hraničné náklady so zlepšovaním kombinácie výrobných faktorov klesať, následne však začnú rásť. Je to dôsledok klesajúcich hraničných výnosov, keď nasledujúca jednotka produkcie sa pre firmu spája s vyššími nákladmi ako tá predchádzajúca.

[20] Jednotku produkcie pritom nemusíme definovať len ako jeden kus produkcie, ale v závislosti od typu a charakteru výroby aj inak, napríklad ako 1 000 ks výrobkov, 1 paletu výrobkov, 1 t výrobkov a pod.

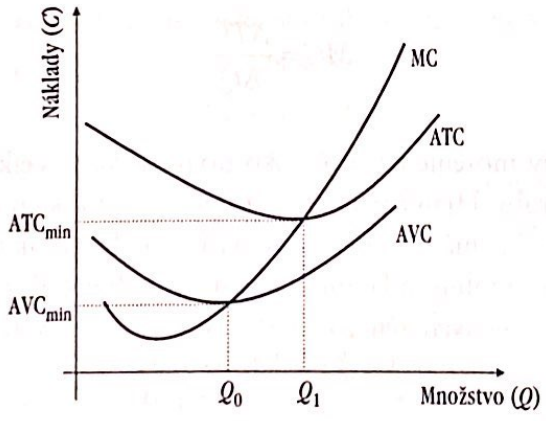
Scanned with CamScanner



Obrázok 7.7 **Hraničné náklady (MC)**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Medzi priemernými celkovými nákladmi a hraničnými nákladmi existuje **špecifický vzťah**, ktorý je znázornený na obrázku 7.8. Ak sú hraničné náklady nižšie ako priemerné celkové náklady, dodatočná jednotka výroby bude prispievať k poklesu priemerných celkových nákladov, čo sa prejaví v klesajúcom charaktere funkcie priemerných celkových nákladov. Ak sú hraničné náklady vyššie ako priemerné celkové náklady, dodatočná jednotka výroby bude prispievať k rastu priemerných celkových nákladov, čo sa prejaví v rastúcom charaktere funkcie priemerných celkových nákladov. Len vtedy, keď sa priemerné celkové náklady a hraničné náklady rovnajú, nemá funkcia priemerných celkových nákladov tendenciu klesať ani rásť, t. j. **funkcia hraničných nákladov pretína funkciu priemerných celkových nákladov v minime priemerných celkových nákladov** (na obr. 7.8 pri objeme produkcie Q_1). Všimnime si, že v krátkom období pretína funkcia hraničných nákladov v minime aj funkciu priemerných variabilných nákladov (na obr. 7.8 pri objeme produkcie Q_0).



Obrázok 7.8 **Vzťah medzi hraničnými nákladmi a priemernými celkovými nákladmi**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Úroveň jednotlivých nákladov a poloha ich funkcií závisia **od použitej technológie** a od cien výrobných faktorov. Technologické zmeny vedú k rastu produktivity. To znamená, že pri využití lepšej technológie možno s rovnakým objemom výrobných faktorov vyrobiť viac produkcie, technologické zmeny teda znižujú výrobné náklady a vedú k posunu nákladových funkcií smerom nadol. Na druhej strane rast cien výrobných faktorov zvyšuje náklady firmy a vedie k posunu nákladových funkcií. To, ktoré typy nákladov a nákladové funkcie sa zmenia, však závisí od toho, cena ktorých výrobných faktorov vzrástla (resp. klesla). Napríklad zmena ceny pôdy bude viesť k zmene fixných a celkových nákladov, veľkosť variabilných nákladov sa však nezmení. Na druhej strane zmena ceny ropy bude viesť k zmene variabilných a celkových nákladov, neovplyvní však veľkosť fixných nákladov.

Pripomeňme si ešte raz, že pri jednotlivých formách nákladov, ktoré sme rozobrali, môžeme uvažovať s explicitnými (t. j. peňažnými) nákladmi pri uplatnení účtovného prístupu k analýze alebo zohľadniť ekonomické náklady (t. j. explicitné aj implicitné náklady). Ak chcú firmy uskutočniť racionálne rozhodnutie o objeme výroby, **musia vždy vziať do úvahy ekonomické náklady výroby**.

7.3.2 Analýza nákladov firmy z dlhodobého hľadiska, optimálna veľkosť výrobnej kapacity, úspory z rozsahu

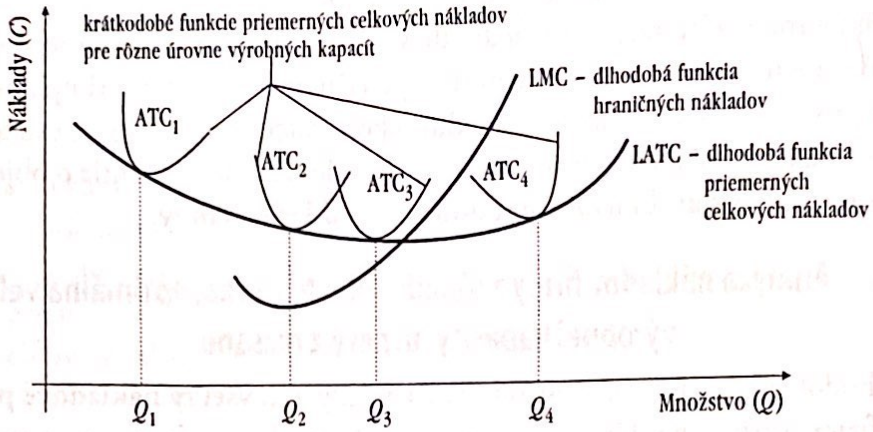
Z dlhodobého hľadiska neexistujú fixné náklady, t. j. **všetky nákladové položky sú pre firmu variabilné**. Firma sa môže rozhodnúť odísť z odvetvia a presunúť výrobné zdroje do iného typu výroby, môže tiež obmedziť alebo rozšíriť výrobu v danom odvetví. Práve rozhodovanie firmy o optimálnom objeme výrobných kapacít je rozhodnutím, ktoré patrí z dlhodobého hľadiska ku kľúčovým. Firma si môže zvoliť, pri akej veľkosti výrobných kapacít sa rozhodne vyrobiť objem produkcie, o ktorom predpokladá, že ho bude schopná na trhu zrealizovať. Je zrejmé, že ak firma očakáva realizáciu trvalo vyššieho objemu produkcie, rozhodne sa pre väčšiu výrobnú kapacitu. Na druhej strane, ak predpokladá, že na trhu dokáže dlhodobo zrealizovať nižší objem produkcie, rozhodne sa pre menší objem svojich výrobných kapacít. Z hľadiska rozhodovania firmy o optimálnom objeme výrobných kapacít je teda kľúčovým prvkom správne odhadnúť dopyt po jej produkcii z dlhodobého hľadiska.

Ak by sa firma riadila len okamžitým dopytom po svojej produkcii, ktorý by mohol byť v danom okamihu vysoký a na základe toho by sa rozhodla rozšíriť svoje výrobné kapacity, toto rozhodnutie by sa mohlo ukázať ako nesprávne, ak by v nasledujúcom období dopyt po jej produkcii výrazne poklesol a firma by nebola schopná vytvorené výrobné kapacity v primeranej miere využiť. Vybudovanie novej výrobnej linky je nákladné a náklady vložené do jej obstarania sa firme vrátia len vtedy, keď bude výrobnú linku využívať na výrobu takého objemu produkcie, ktorý na trhu zrealizuje.

Ak však firma dokáže správne odhadnúť objem výroby, ktorý bude schopná na trhu realizovať, môže tomu z dlhodobého hľadiska prispôsobiť veľkosť svojich výrobných kapacít. Optimálna veľkosť výrobnej kapacity bude potom tá, ktorá

Scanned with CamScanner

firme umožní pre daný predpokladaný objem výroby dosiahnuť najnižšie priemerné celkové náklady. Proces rozhodovania firmy o optimálnom objeme výrobných kapacít znázorňuje funkcia **dlhodobých priemerných celkových nákladov** (*Long-Run Average Total Cost* – LATC), ktorá je znázornená na obrázku 7.9. Táto funkcia vzniká „obalením" krátkodobých funkcií priemerných celkových nákladov pre všetky alternatívne objemy výrobných kapacít, preto sa niekedy zvykne označovať aj ako **obalová funkcia**. Všimnite si, že táto funkcia je plochejšia ako krátkodobé funkcie priemerných celkových nákladov, napriek tomu má však tiež tvar písmena U.



Obrázok 7.9 **Dlhodobá funkcia priemerných celkových nákladov (LATC), dlhodobé hraničné náklady (LMC)**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Ak firma predpokladá, že dlhodobo bude schopná realizovať objem produkcie Q_1, rozhodne sa ho vyrobiť pri veľkosti výrobných kapacít, ktorým zodpovedá krátkodobá funkcia priemerných celkových nákladov ATC_1. Ak však očakáva, že dopyt po jej produkcii bude trvalo vyšší, napríklad na úrovni Q_2, rozhodne sa vybudovať väčšie výrobné kapacity zodpovedajúce funkcii krátkodobých priemerných celkových nákladov ATC_2.

S voľbou optimálnej veľkosti výrobnej kapacity súvisí potreba zohľadniť, či sa v danom type výroby dosahujú **úspory z rozsahu** (*economies of scale*). Niekedy sa možno stretnúť aj s pomenovaním **rastúce výnosy z rozsahu** (*increasing returns to scale*). V určitých typoch výrob môže byť pre firmu výhodnejšie vyrobiť produkciu v jednom väčšom podniku ako v dvoch malých podnikoch (aj v prípade, ak sa to bude spájať napr. s vyššími dopravnými nákladmi). Takáto situácia môže nastať vtedy, keď sa v danom type výroby dosahujú úspory z rozsahu, to znamená, že výroba vo väčšom rozsahu a pri vyšších výrobných kapacitách umožňuje pokles priemerných celkových nákladov. Na obrázku 7.9 sa rastúce výnosy z rozsahu dosahujú pri tých úrovniach výrobných kapacít, ktoré zodpovedajú klesajúcej časti priebehu funkcie dlhodobých priemerných celkových nákladov.

Scanned with CamScanner

V reálnych ekonomikách sa úspory z rozsahu **dosahujú najmä v tých typoch výrob, ktoré sa spájajú s relatívne vysokými kapitálovými nákladmi**. V tomto prípade návratnosť vyšších kapitálových investícií vyžaduje vyšší objem produkcie. Koncentrácia výroby umožňuje rozvoj špecializácie a odstraňuje potrebu duplicitne vykonávať určité činnosti v porovnaní so situáciou, keď sa výroba uskutočňuje v dvoch alebo viacerých výrobných prevádzkach. Prispieva k tomu i to, že technický pokrok v doprave znížil náklady spojené s prepravou tovarov na väčšie vzdialenosti a rozvoj informačných technológií uľahčil manažment firiem v globálnom priestore.

Neznamená to však, že výrobu je vždy výhodnejšie koncentrovať vo veľkých závodoch. Niektoré typy výrob, napríklad kadernícke služby alebo malé opravárenské prevádzky, sa vo väčšine prípadov spájajú s **konštantnými výnosmi z rozsahu** (*constant returns to scale*), to znamená, že minimálne priemerné celkové náklady sú pri rôznej veľkosti výrobnej kapacity rovnaké. Výroba vo väčšom závode preto nie je v takomto prípade výhodnejšia ako napríklad výroba v dvoch malých závodoch. Na obrázku 7.9 sa konštantné výnosy z rozsahu dosahujú v plochej časti priebehu funkcie dlhodobých priemerných celkových nákladov (napr. pri objeme produkcie Q_3).

Nadmernú koncentráciu výroby môže sprevádzať rast priemerných celkových nákladov; v takomto prípade hovoríme o **klesajúcich výnosoch z rozsahu** (*diseconomies of scale*). Ich vznik možno vysvetliť napríklad tým, že nadmerná koncentrácia výroby sa môže spájať s nadmerným rastom administratívnych nákladov, so stratou pružnosti organizačných štruktúr, ktoré nedokážu flexibilne reagovať na zmeny na trhu, čo vedie k poklesu efektívnosti a rastu priemerných celkových nákladov. Nové technológie, ktoré vznikli v posledných desaťročiach, však umožňujú znížiť vplyv administratívnych a manažérskych faktorov na pokles výnosov z rozsahu. Na obrázku 7.9 sa klesajúce výnosy z rozsahu presadzujú pri veľkosti výrobných kapacít v rastúcej časti priebehu funkcie dlhodobých priemerných celkových nákladov, napríklad pri výrobe objemu produkcie Q_4 v jednom veľkom závode.

Úspory z rozsahu a multiplexy kín

Vo väčších mestách existujú komplexy kín, v ktorých existuje viacero premietacích sál. Nahradili kiná, ktoré mali len jednu premietaciu sálu. Nové komplexy kín sú najčastejšie súčasťou veľkých nákupných centier. Zmena spôsobu premietania filmov v kinách je nielen súčasťou nových foriem kultúry a životného štýlu, ktoré sa v SR rozšírili po politických zmenách začiatkom 90. rokov 20. storočia, ale aj spôsobom, ako využiť úspory z rozsahu v tejto oblasti.

Ak má kino viacero kinosál, môže ušetriť náklady spojené s predajom vstupeniek, predajom občerstvenia alebo vybudovaním vstupných priestorov, sociálnych zariadení a šatní v porovnaní s jednotlivými kinosálami v samostatných kinách. Môže tiež využiť priestory parkoviska nákupného centra, ktoré vo večerných hodinách, keď ľudia najčastejšie chodia do kina, nie je plne vyťažené kupujúcimi. Prevádzkovateľ kina tiež pri prevádzkovaní väčšieho počtu kinosál nakupuje väčší počet

Scanned with CamScanner

filmov a pravdepodobne tak získa lepšie podmienky na ich nákup od spoločnosti, ktorá filmy distribuuje.

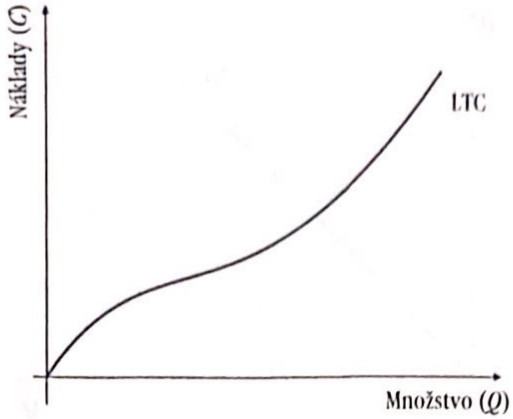
Prečo však počet kinosál v takýchto komplexoch nie je ešte vyšší, ale pohybuje sa okolo 10 kinosál? Možno to vysvetliť tým, že pri vyššom počte premietacích sál by sa prejavili klesajúce výnosy z rozsahu súvisiace napríklad s problémom načasovania začiatkov jednotlivých predstavení tak, aby v spoločných priestoroch komplexu kín nedochádzalo k preplneniu návštevníkmi. Ponuka populárnych filmov tiež nemusí byť dostatočne veľká na to, aby umožnila naplniť všetky kinosály v primeranom počte.

Minimálny efektívny rozsah výroby vyjadruje najnižšiu úroveň outputu, pri ktorej dlhodobé priemerné náklady dosiahnu minimum. Táto veľkosť objemu produkcie zohráva úlohu pri formovaní trhových štruktúr na jednotlivých trhoch. Ak je minimálny efektívny rozsah produkcie vo vzťahu k veľkosti trhového dopytu nízky, na trhu sa udrží veľký počet firiem a trh bude konkurenčný. Na trhu, na ktorom je minimálny efektívny rozsah outputu v porovnaní s veľkosťou trhového dopytu relatívne veľký, môže dosiahnuť zisk len niekoľko firiem, prípadne len jedna firma a takýto trh bude mať oligopolnú, resp. monopolnú trhovú štruktúru.

Výnosy z rozsahu ovplyvňujú aj priebeh funkcie **dlhodobých celkových nákladov** (*Long-Run Total Cost* – LTC), ktoré definujeme ako celkové náklady, ktoré z dlhodobého hľadiska vzniknú firme pri výrobe produkcie. Vývoj dlhodobých celkových nákladov a priebeh funkcie dlhodobých celkových nákladov závisí od toho, či sa pri rôznych objemoch výroby dosahujú rastúce, konštantné alebo klesajúce výnosy z rozsahu. Ak v súlade s obrázkom 7.10 predpokladáme, že pri nižších objemoch výroby sa dosahujú rastúce výnosy z rozsahu, bude funkcia dlhodobých celkových nákladov po začiatočnom rýchlejšom raste následne rásť pomalšie ako objem produkcie; ak sa pri vyššom objeme produkcie dosahujú klesajúce výnosy z rozsahu, bude funkcia dlhodobých celkových nákladov v tejto časti svojho priebehu rásť rýchlejšie ako prírastky produkcie. Takisto si všimnime, že pri nulovom objeme produkcie sú dlhodobé celkové náklady tiež nulové, čo je spôsobené tým, že z dlhodobého hľadiska nie sú pre firmu žiadne nákladové položky fixné.

Dlhodobé hraničné náklady (*Long-Run Marginal Cost* – LMC) vyjadrujú prírastok nákladov, ktorý sa z dlhodobého hľadiska spája so zvýšením objemu produkcie o jednotku. Priebeh funkcie dlhodobých hraničných nákladov je podobný ako v prípade funkcie krátkodobých hraničných nákladov, zachovaný je aj vzťah medzi funkciou dlhodobých hraničných nákladov a funkciou dlhodobých priemerných celkových nákladov, keď funkcia dlhodobých hraničných nákladov pretína funkciu dlhodobých priemerných celkových nákladov v bode minima dlhodobých priemerných celkových nákladov (pozri obr. 7.9).

Scanned with CamScanner



Obrázok 7.10 **Dlhodobé celkové náklady (LTC)**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

7.4 PRÍJMY FIRMY

Druhou stránkou, ktorú firma popri nákladoch musí vo svojom rozhodovaní o výrobe určitého výrobku, resp. poskytnutí určitej služby zohľadniť, je príjem, ktorý jej prinesie výroba výrobkov, resp. poskytovanie služieb. ***Príjmom firmy*** vo všeobecnosti rozumieme **peňažné prostriedky, ktoré firma získa realizáciou svojej produkcie**. Ak vychádzame z predpokladu, že hlavným cieľom firmy je maximalizácia zisku, tento cieľ môže firma dosiahnuť minimalizáciou svojich nákladov na jednej strane a maximalizáciou svojho príjmu na druhej strane. Príjem firmy bezprostredne závisí od toho, v akej trhovej štruktúre firma funguje, t. j. či svoju produkciu predáva na dokonale konkurenčnom trhu, kde je cenovým príjemcom, alebo v podmienkach nedokonalej konkurencie, kde môže ovplyvniť cenu svojej produkcie, za ktorú ju predáva na trhu. Podobne ako v prípade nákladov aj v prípade príjmov firmy rozlišujeme **tri formy príjmu**: celkový príjem, priemerný príjem a hraničný príjem.

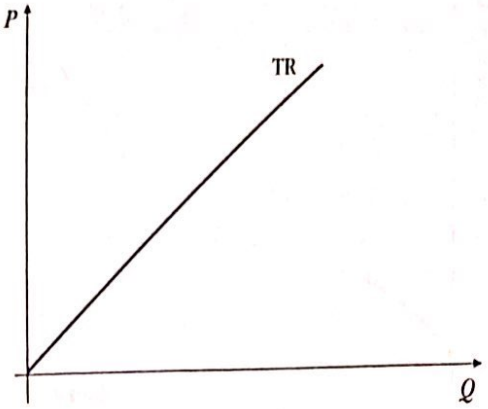
Celkový príjem (*Total Revenue* – TR) definujeme ako peňažnú sumu, ktorú firma získa realizáciou celkového objemu svojej produkcie. Celkový príjem firmy vypočítame ako súčin ceny za jednotku produkcie a objemu realizovanej produkcie, t. j.:

$$TR = P \cdot Q$$

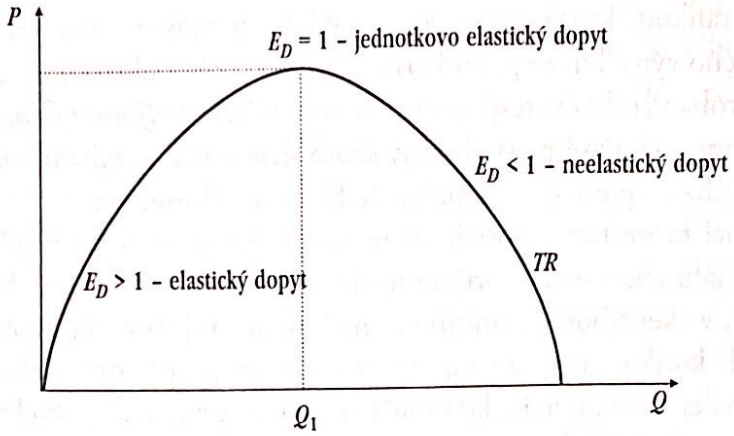
Priebeh funkcie celkového príjmu bude závisieť od toho, v akej trhovej štruktúre firma pôsobí. V podmienkach dokonalej konkurencie, keď je firma cenovým príjemcom a cena sa s objemom realizovanej produkcie nemení, bude funkcia celkového príjmu lineárnou funkciou. Jej priebeh je znázornený na obrázku 7.11.

V podmienkach nedokonalej konkurencie, keď sa cena s objemom realizovanej produkcie mení, bude priebeh funkcie celkového príjmu závisieť od elasticity dopytu po produkcii, ktorá, ako vieme, môže byť v rôznych častiach funkcie dopytu rozdielna. Na obrázku 7.12 je znázornená funkcia celkového príjmu firmy pôsobiacej na nedokonale konkurenčnom trhu za predpokladu, že dopyt po jej produkcii je lineárnou funkciou s rôznou elasticitou v jednotlivých častiach priebehu funkcie dopytu.

Scanned with CamScanner



Obrázok 7.11 **Celkový príjem firmy na dokonale konkurenčnom trhu**
Zdroj: Vlastné spracovanie.



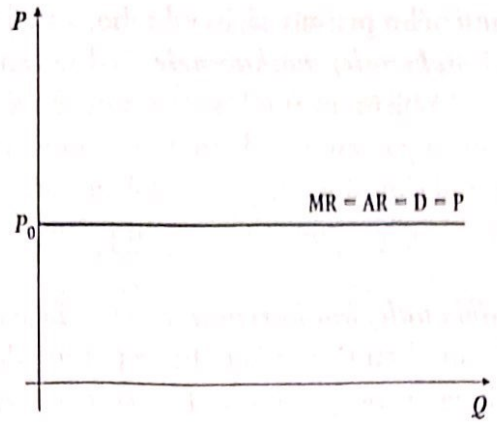
Obrázok 7.12 **Celkový príjem firmy na nedokonale konkurenčnom trhu**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Priemerný príjem (*Average Revenue* – AR) je príjem, ktorý firma získa z predaja jednotky svojej produkcie. Priemerný príjem vypočítame ako podiel celkového príjmu a objemu produkcie, t. j.:

$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{P \cdot Q}{Q} = P$$

Funkcia priemerného príjmu je potom v podmienkach dokonalej konkurencie konštantnou funkciou na úrovni P_0, je teda totožná s funkciou individuálneho dopytu po produkcii jednotlivej firmy, ako aj s funkciou jej hraničného príjmu. Jej priebeh je znázornený na obrázku 7.13.

Scanned with CamScanner



Obrázok 7.13 **Priemerný a hraničný príjem firmy pôsobiacej na dokonale konkurenčnom trhu**

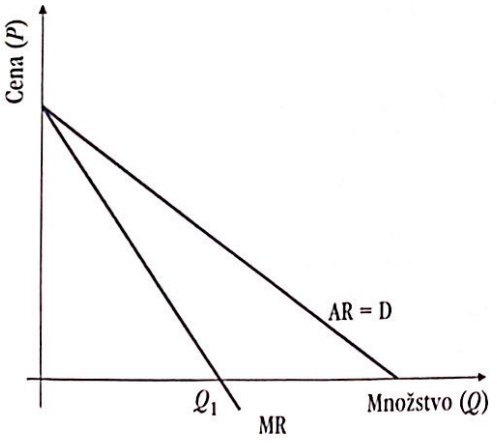
Zdroj: Vlastné spracovanie.

V podmienkach nedokonalej konkurencie, keď sa so zmenou objemu produkcie mení aj cena, je funkcia priemerného príjmu klesajúcou funkciou totožnou s funkciou individuálneho dopytu po produkcii danej firmy. Jej priebeh je znázornený na obrázku 7.14.

Hraničný príjem (*Marginal Revenue* – MR) je dodatočný príjem, ktorý firma získa pri zvýšení objemu produkcie o jednotku. Môžeme ho teda definovať ako zmenu celkového príjmu pri zmene objemu realizovanej produkcie o jednotku, t. j.:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

Hraničný príjem môžeme tiež odvodiť ako prvú deriváciu celkového príjmu vo vzťahu k množstvu produkcie.



Obrázok 7.14 **Priemerný a hraničný príjem firmy v podmienkach nedokonalej konkurencie**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Priebeh funkcie **hraničného príjmu** závisí od toho, v akej trhovej štruktúre firma pôsobí. V podmienkach ***dokonalej konkurencie***, keď je cena pre jednotlivú firmu daná trhom a nemení sa s objemom produkcie realizovanej individuálnou firmou, bude hraničný príjem totožný s cenou za jednotku produkcie a funkcia hraničného príjmu bude totožná s funkciou dopytu po produkcii individuálnej firmy, ktorá je súčasne aj funkciou priemerného príjmu a cenovou priamkou tak, ako je to znázornené na obrázku 7.13.

V podmienkach ***nedokonalej konkurencie***, ak chce firma realizovať väčší objem produkcie, musí znížiť cenu, hraničný príjem bude potom klesať rýchlejšie ako cena produkcie[21] a funkcia hraničného príjmu bude rýchlejšie klesajúcou funkciou ako funkcia individuálneho dopytu po produkcii firmy. Matematicky môžeme vyjadriť, že hraničný príjem klesá dvakrát rýchlejšie ako cena a funkcia hraničného príjmu je funkciou klesajúcou dvakrát rýchlejšie ako funkcia dopytu. Priebeh funkcie hraničného príjmu v podmienkach nedokonalej konkurencie je znázornený na obrázku 7.14. Hraničný príjem sa rovná nule pri objeme produkcie, pri ktorom je celkový príjem maximálny.

[21] Za predpokladu, že firma nie je schopná predať rôznym spotrebiteľom svoju produkciu za rôznu cenu, t. j. nie je schopná cenovo diskriminovať.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. Z hľadiska uskutočnenia **racionálneho ekonomického rozhodovania** je kľúčové rozlišovať medzi utopenými a alternatívnymi nákladmi.
   a) **Utopené náklady** sú náklady, ktoré sme vynaložili v minulosti, nemôžeme ich získať späť a z hľadiska nášho súčasného rozhodovania sú preto irelevantné.
   b) **Alternatívne náklady (náklady obetovanej príležitosti)** vyjadrujú všetky peňažné i nepeňažné úžitky z ďalšieho najlepšieho alternatívneho použitia zdrojov, ktoré sme obetovali, keď sme si zvolili určité riešenie.
2. Každý racionálne konajúci ekonomický subjekt uskutočňuje svoje **rozhodnutia na základe alternatívnych nákladov**, t. j. volí si alternatívu, ktorá mu prinesie najväčší úžitok (výnos).
3. Neoklasická teória definuje ako primárny **cieľ firmy maximalizáciu zisku**. Z hľadiska ekonomického rozhodovania firmy musí táto firma vždy uvažovať s **ekonomickým ziskom** ako rozdielom medzi celkovým príjmom a celkovými ekonomickými nákladmi.
4. Z časového hľadiska členíme **náklady firmy** na **krátkodobé** (keď sú niektoré nákladové položky pre firmu nemenné) a **dlhodobé** (keď firma môže meniť všetky svoje nákladové položky). Z krátkodobého i z dlhodobého hľadiska delíme náklady na: **celkové náklady, priemerné** (jednotkové) **náklady a hraničné náklady** firmy.
5. Z dlhodobého hľadiska sa firma rozhoduje o **optimálnej veľkosti** svojich **výrobných kapacít**, pričom pri ich rôznej veľkosti môže dosahovať **rastúce, konštantné** alebo **klesajúce výnosy z rozsahu**.
6. **Príjem firmy** definujeme ako sumu peňažných prostriedkov, ktorú firma získa realizáciou svojej produkcie. Rozlišujeme **celkový príjem, priemerný príjem a hraničný príjem.** Vývoj príjmov firmy závisí od toho, v akej trhovej štruktúre firma predáva svoju produkciu.

Scanned with CamScanner

ÔSMA KAPITOLA

SPRÁVANIE FIRMY V PODMIENKACH DOKONALEJ KONKURENCIE

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť črty dokonale konkurenčného trhu;*
- *vysvetliť rovnováhu firmy na dokonale konkurenčnom trhu z krátkodobého hľadiska;*
- *odvodiť funkciu krátkodobej ponuky firmy pôsobiacej na dokonale konkurenčnom trhu;*
- *vysvetliť rovnováhu firmy na trhu dokonalej konkurencie z dlhodobého hľadiska;*
- *charakterizovať dokonalú konkurenciu z hľadiska efektívnosti alokácie zdrojov.*

V trhových ekonomikách sa vyskytuje viacero foriem organizácie trhu, ktoré zásadným spôsobom determinujú správanie firiem v odvetví. Analýzu jednotlivých foriem konkurencie a jednotlivých trhových štruktúr začneme analýzou dokonale konkurenčného trhu. Diskusiou o tejto štruktúre trhu a pochopením procesov, ktoré určujú a obmedzujú správanie firiem, ktoré v nej pôsobia, vytvoríme predpoklady na porozumenie vplyvu konkurencie na tú-ktorú firmu aj v iných trhových štruktúrach, čo uľahčí pochopiť konanie firiem na trhoch organizovaných iným spôsobom. Navyše, pre technologické zmeny, globalizáciu a rast prepojenosti národných trhov došlo v posledných rokoch k zvýšeniu informovanosti a intenzity konkurencie, takže sa mnoho trhov začalo približovať dokonale konkurenčnému modelu (hovoríme potom o konkurenčných trhoch). Pochopenie dokonalej konkurencie tiež umožní porozumieť vplyvu konkurencie na firmy a na fungovanie trhu vo všeobecnosti.

8.1 CHARAKTERISTIKA DOKONALE KONKURENČNÉHO TRHU

Dokonalá konkurencia sa spravidla považuje za trhovú štruktúru, ktorá sa v reálnych ekonomikách nevyskytuje a prezentuje sa ako nejaký ideál, ktorý sa v reálnom živote nemôže dosiahnuť. Napriek tomu však v súčasných ekonomikách existujú odvetvia, ktoré sú charakteristické vysokým stupňom konkurencie a správanie firiem v nich sa približuje dokonale konkurenčnému modelu, ktorý opíšeme v ďalšom texte. Príkladom vysoko konkurenčných trhov môžu byť napríklad trhy s poľnohospodárskou produkciou, s niektorými komoditami, napríklad so zlatom alebo striebrom, zahraničnými menami alebo aj predajné stánky rýchleho občerstvenia v centre veľkého mesta. V dôsledku spomínaných technologických zmien vznikajú nové typy tovarov a služieb a rozvíjajú sa nové odvetvia, v ktorých sa charakter konkurencie

Scanned with CamScanner

približuje modelu dokonalej konkurencie. Ide napríklad o odvetvie výroby a predaja počítačov a ich jednotlivých komponentov alebo rozšírenie niektorých druhov telekomunikačných služieb, najmä tých, ktoré sprostredkúvajú pripojenie na internet. Tieto trhy môžeme označiť ako konkurenčné trhy. Pochopenie modelu dokonalej konkurencie nám umožní vo veľkej miere pochopiť aj fungovanie týchto odvetví.

Ak chceme analyzovať dokonale konkurenčný trh, treba vymedziť jeho ohraničujúce črty. **Trh** považujeme za **dokonale konkurenčný**, ak:

- na trhu existuje *veľký počet firiem*;
- výrobky, ktoré firmy vyrábajú, sú *homogénne*, t. j. výrobky rovnakého druhu pochádzajúce od rôznych výrobcov vnímajú spotrebitelia ako identické a nezáleží im na tom, výrobok ktorého výrobcu spotrebúvajú;
- *neexistujú bariéry vstupu* do odvetvia, t. j. firmy sa môžu bez akýchkoľvek prekážok rozhodnúť vstúpiť do odvetvia alebo z neho odísť;
- jednotlivá firma je *cenovým príjemcom* (*price taker*), t. j. trhová cena sa určuje na trhu vo vzájomnej interakcii trhového dopytu a ponuky, jednotlivý výrobca ju nie je schopný ovplyvniť a musí ju prijať ako cenu, za ktorú je schopný predať svoju produkciu;
- *dopyt* po produkcii jednotlivej firmy je *dokonale elastický*, t. j. funkcia individuálneho dopytu firmy je horizontálna na úrovni jednotkovej ceny produkcie. V týchto podmienkach jednotlivý výrobca nemá problém s realizáciou produkcie a pri danej trhovej cene dokáže na trhu zrealizovať také množstvo produkcie, aké sa rozhodne vyrobiť;[22]
- na trhu existuje *dokonalá informovanosť*, t. j. výrobcovia i spotrebitelia sú dokonale informovaní o cenách, o dostupných substitútoch a o ďalších podmienkach, ktoré na trhu existujú a ovplyvňujú konanie výrobcov i spotrebiteľov.[23]

Než začneme podrobnejšie skúmať správanie firmy na dokonale konkurenčnom trhu, musíme si stanoviť, aké ciele chceme touto analýzou dosiahnuť. Neoklasická teória predpokladá, že **hlavným cieľom** firmy je **maximalizácia zisku**. Každá firma bude preto musieť riešiť otázku **optimálneho objemu produkcie**, t. j. takého objemu produkcie, pri ktorom bude maximalizovať svoj ekonomický zisk. Keďže na dokonale konkurenčnom trhu je cena pre jednotlivého výrobcu daná trhom, rozhodnutie o objeme produkcie je jediné, ktoré môže výrobca v snahe maximalizovať svoj zisk na trhu urobiť. Cieľ maximalizácie zisku však neznamená, že výrobca bude pri danom optimálnom objeme produkcie aj skutočne dosahovať zisk.

---

[22] Treba dôsledne rozlišovať medzi trhovým dopytom a individuálnym dopytom po produkcii jednotlivej firmy. Funkcia trhového dopytu ako dopytu všetkých spotrebiteľov po produkcii všetkých výrobcov daného výrobku na trhu je pre pôsobenie zákona klesajúceho dopytu klesajúcou funkciou.

[23] Pre zásadné zmeny v informačných technológiách sa výrazne zvyšuje dostupnosť informácií na trhu. Informácie možno získať pri nízkych nákladoch, takže predpoklad dokonalej informovanosti sa stáva realistickejším. Na druhej strane si však musíme pripomenúť, že problémom sa stávajú náklady spojené so spracovaním a vyhodnotením informácií.

Scanned with CamScanner

Druhou otázkou, ktorú si pri skúmaní rovnováhy firmy na dokonale konkurenčnom trhu budeme klásť, je otázka, **či firma dosahuje pri danom rovnovážnom objeme výroby a podmienkach na trhu ekonomický zisk**. Pripomeňme si, že ekonomický zisk chápeme ako rozdiel medzi celkovým príjmom firmy a jej celkovými ekonomickými nákladmi. Normálny zisk je súčasťou celkových nákladov firmy a je vyjadrením alternatívnych nákladov použitia vlastných zdrojov firmy a jeho výška by mala byť približne rovnaká bez ohľadu na to, v ktorom odvetví firma podniká. Preto, keď v kontexte s analýzou správania sa firmy hovoríme o zisku, máme na mysli ekonomický zisk. Ako ďalej uvidíme, možnosť dosahovať zisk na dokonale konkurenčnom trhu bude závisieť od podmienok na trhu, ako aj od časového obdobia, v ktorom budeme firmu skúmať, t. j. bude sa líšiť v krátkom a dlhom období.

Na obe formulované otázky spojené s analýzou rovnováhy firmy na dokonale konkurenčnom trhu môžeme nájsť odpoveď s využitím aritmetických alebo geometrických metód analýzy. Aritmeticky môžeme porovnávať vývoj celkového príjmu a celkových ekonomických nákladov firmy a zistiť, pri akom objeme produkcie bude rozdiel medzi celkovým príjmom a celkovými ekonomickými nákladmi najvyšší. Alternatívne môžeme sledovať vývoj funkcií celkového príjmu a celkových ekonomických nákladov firmy a geometricky zistiť objem produkcie, pri ktorom firma maximalizuje svoj zisk. Ďalší spôsob geometrickej analýzy je založený na využití hraničného prístupu, ktorý je hlavným metodologickým nástrojom neoklasickej analýzy a uplatnili sme ho už pri analýze rovnováhy spotrebiteľa. S rozvojom a rozšírením počítačov v posledných desaťročiach sa uskutočnenie aritmetickej i geometrickej analýzy rovnováhy jednotlivej firmy výrazne zjednodušilo.

V nasledujúcom texte rozoberieme jednotlivé prístupy k analýze rovnováhy firmy na dokonale konkurenčnom trhu z krátkodobého a dlhodobého hľadiska, pričom sa zameriame na zdôraznenie rozdielov medzi krátkodobou a dlhodobou rovnováhou a budeme sa tiež venovať otázke, kedy pre firmu, ktorá sa v krátkom období ocitne v strate, bude výhodnejšie zastaviť výrobu a kedy vo výrobe ďalej pokračovať.

8.2 KRÁTKODOBÁ ROVNOVÁHA FIRMY NA DOKONALE KONKURENČNOM TRHU

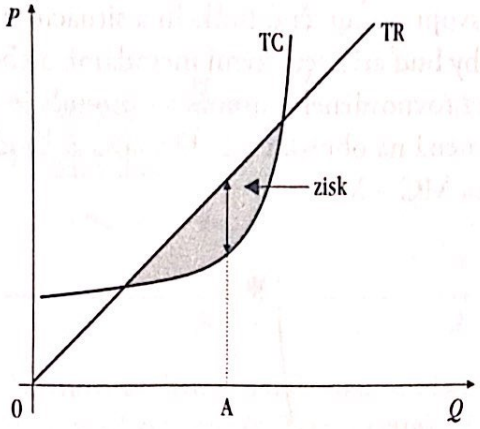
Už vieme, že z krátkodobého hľadiska firma nemôže meniť objem svojich výrobných kapacít. Pred začatím výroby sú **celkové náklady** na úrovni **celkových fixných nákladov**. Keď firma začne vyrábať, začnú jej celkové náklady rásť v miere zodpovedajúcej rastu **celkových variabilných nákladov**. Pripomeňme si tiež, že variabilné náklady rastú nelineárne a za hranicou optimálnej kombinácie výrobných faktorov začnú v dôsledku pôsobenia zákona klesajúcich výnosov z variabilného vstupu progresívne rásť. Funkcia celkových nákladov firmy z krátkodobého hľadiska je spolu s funkciou jej celkového príjmu znázornená na obrázku 8.1.

Pripomeňme si, že **celkový príjem** firmy vypočítame ako súčin množstva realizovanej produkcie a ceny za jednotku produkcie pri danom množstve. Keďže v podmienkach

Scanned with CamScanner

dokonalej konkurencie je firma cenovým príjemcom a cena sa pre jednotlivú firmu s objemom produkcie nemení, bude mať funkcia celkového príjmu dokonale konkurenčnej firmy z grafického hľadiska podobu lineárnej funkcie, ktorej sklon bude zodpovedať jednotkovej cene produkcie tak, ako to vidíme na obrázku 8.1. Funkcia celkového príjmu bude mať rovnaký priebeh bez ohľadu na časové obdobie, v ktorom firmu skúmame.

Z obrázku 8.1 môžeme geometricky zistiť, kedy firma dosahuje ekonomický zisk a pri akom objeme produkcie bude rozdiel medzi celkovým príjmom firmy a jej celkovými nákladmi maximálny. Porovnaním celkového príjmu a celkových nákladov firmy pri rôznych objemoch výroby zistíme, že firma dosahuje zisk pri všetkých tých objemoch výroby, pri ktorých je celkový príjem vyšší ako celkové náklady (na obr. 8.1 je celková plocha ekonomického zisku znázornená vytieňovanou plochou). Zisk maximalizujúca firma sa teda rozhodne vyrobiť taký objem produkcie, pri ktorom je rozdiel medzi celkovým príjmom a celkovými nákladmi najvyšší. Na obrázku 8.1 je to objem produkcie na úrovni A.



Obrázok 8.1 **Ekonomický zisk firmy na dokonale konkurenčnom trhu z krátkodobého hľadiska (porovnanie celkového príjmu a celkových nákladov)**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Bolo by ťažkopádne, ak by firmy pri rozhodovaní o objeme produkcie maximalizujúcom ich zisk rysovali funkcie svojho celkového príjmu a svojich celkových nákladov a merali ich vzájomnú vzdialenosť. Na praktické a jednoznačné určenie optimálneho objemu produkcie je potrebné všeobecné pravidlo, umožňujúce presne určiť objem produkcie, pri ktorom bude firma dosahovať maximálny zisk. Vyriešiť tento problém umožní **uplatnenie hraničného prístupu**.

Pre firmu bude výhodné vyrábať dodatočnú jednotku produkcie, ak jej prinesie viac, ako sú náklady spojené s jej výrobou. V zmysle terminológie, ktorú sme si objasnili v predchádzajúcej kapitole, môžeme povedať, že firma bude mať záujem rozširovať objem produkcie dovtedy, kým je hraničný príjem (MR) vyšší ako hraničné náklady (MC), t. j. ak platí, že MR > MC, firma bude mať záujem vyrábať viac. Ak by posledná jednotka produkcie pridala viac k nákladom ako k príjmom firmy, t. j. platilo by, že MC > MR, firma by mala záujem znižovať objem produkcie, keďže

Scanned with CamScanner

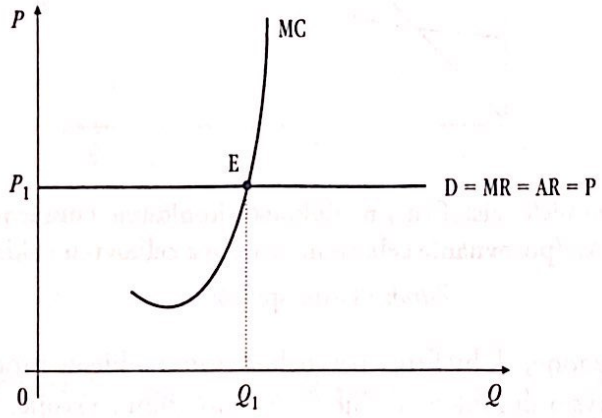
z hľadiska dosahovania zisku bude na tom lepšie, ak bude vyrábať menej. Len vtedy, keď sa hraničné náklady rovnajú hraničnému príjmu, t. j. **ak platí MC = MR, firma** nemá motív meniť objem svojej produkcie, keďže pri danom objeme produkcie **maximalizuje svoj zisk (resp. minimalizuje stratu)**, t. j. pri daných podmienkach na trhu a nákladoch spojených s výrobou je na tom z hľadiska maximalizácie rozdielu medzi celkovým príjmom a celkovými nákladmi najlepšie.

Zapamätajme si teda, že zisk maximalizujúca firma sa vždy rozhodne vyrobiť také množstvo produkcie, pri ktorom sa bude dosahovať rovnosť hraničného príjmu a hraničných nákladov. **Podmienku rovnováhy** individuálnej firmy (**v ktorejkoľvek trhovej štruktúre**) možno formulovať nasledovne:

$$MC = MR$$

Na dokonale konkurenčnom trhu bude navyše platiť, že MC = MR = P, keďže cena je pre jednotlivého výrobcu bez ohľadu na objem jeho produkcie daná a hraničný príjem sa bude pri všetkých objemoch produkcie rovnať cene za jednotku produkcie.

Firma, ktorá pozná svoju produkčnú funkciu a situáciu na trhu, môže určiť rovnovážne množstvo výroby buď aritmetickými metódami, alebo geometricky. Schéma grafickej analýzy určenia rovnovážneho množstva produkcie vychádzajúca z hraničného prístupu je znázornená na obrázku 8.2. Firma sa rozhodne vyrobiť objem produkcie Q_1, pri ktorom sa MC = MR.



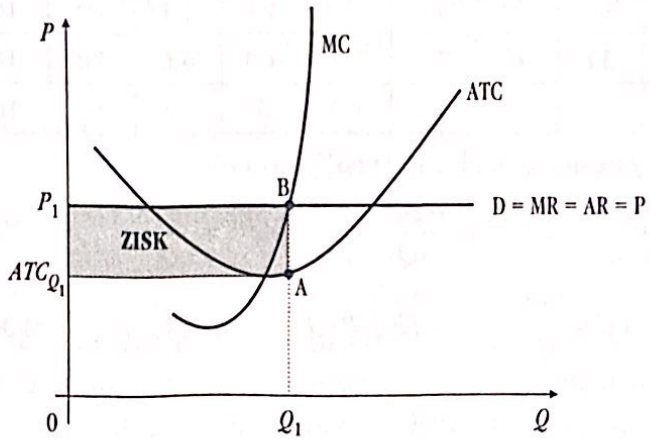
Obrázok 8.2 **Určenie rovnovážneho objemu produkcie firmy na dokonale konkurenčnom trhu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Už vieme, že pri cene P_1 a hraničných nákladoch zodpovedajúcim priebehu funkcie MC, sa zisk maximalizujúca firma rozhodne vyrábať objem produkcie Q_1, pri ktorom MC = MR. Nevieme však, či pri danej cene a objeme produkcie bude firma dosahovať zisk alebo stratu. Celkový príjem firmy (TR) môžeme na základe dostupných údajov ľahko vypočítať ako $TR = P_1 \cdot Q_1$. Aby sme dokázali zodpovedať otázku, či firma dosahuje zisk, potrebujeme ešte poznať celkové náklady (TC), ktoré firme vzniknú pri výrobe optimálneho objemu produkcie Q_1.

Scanned with CamScanner

Pripomeňme si, že celkové náklady z krátkodobého hľadiska môžeme vypočítať buď ako súčet celkových fixných a celkových variabilných nákladov, alebo ako súčin priemerných celkových nákladov pri danom objeme produkcie Q_1 (t. j. ATC_{Q_1}) a objemu produkcie Q_1. V našej analýze využijeme druhý uvedený vzťah. Na obrázku 8.3 je vidieť, že celkový príjem (TR) firmy potom zodpovedá ploche štvoruholníka $0Q_1BP_1$ a celkové náklady (TC) sú vyjadrené plochou štvoruholníka $0Q_1AATC_{Q_1}$. Z porovnania plôch oboch štvoruholníkov vidíme, že celkový príjem firmy je v tejto situácii vyšší ako jej celkové náklady, t. j. firma pri danej situácii na trhu a svojich individuálnych podmienkach výroby dosahuje v bode svojej krátkodobej rovnováhy ekonomický zisk. Jeho veľkosť je daná vytieňovanou plochou štvoruholníka $ATC_{Q_1}AB P_1$.



Obrázok 8.3 **Rovnováha firmy na dokonale konkurenčnom trhu z krátkodobého hľadiska (využitie hraničného prístupu) – firma dosahujúca zisk**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Rozhodovanie firmy o optimálnom objeme produkcie si môžeme priblížiť na príklade, ktorý je uvedený v tabuľke 8.1. V tabuľke 8.1 sú vypočítané jednotlivé druhy nákladov a príjmov hypotetickej firmy, ktoré poznáme z predchádzajúcej kapitoly a sú nevyhnutné na zistenie rovnováhy firmy nielen v podmienkach dokonalej konkurencie, ale aj v nedokonale konkurenčných trhových štruktúrach. Keďže na dokonale konkurenčnom trhu je firma cenovým príjemcom, cena sa so zmenou objemu realizovanej produkcie nemení a je totožná s priemerným a hraničným príjmom firmy. Už vieme, že firma bude maximalizovať svoj zisk pri rovnosti hraničných nákladov a hraničných príjmov. V našom príklade je to pri výrobe 7 jednotiek produkcie, keď firma dosiahne zisk 24 €. Pretože podmienkou rovnováhy je MC = MR, firma bude vyrábať 7 jednotiek produkcie, keď je jej zisk maximálny.

Scanned with CamScanner

Tabuľka 8.1 **Krátkodobé náklady, príjmy a zisk hypotetickej firmy pôsobiacej na dokonale konkurenčnom trhu**

Q	P (€)	TFC (€)	TVC (€)	TC (€)	MC (€)	AFC (€)	AVC (€)	ATC (€)	TR (€)	AR (€)	MR (€)	Zisk (€)
				(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
0	10	12	0	12	–	–	–	–	0	0	0	–12
1	10	12	2	14	2	12	2	14	10	10	10	–4
2	10	12	3	15	1	6	1,5	7,5	20	10	10	5
3	10	12	5	17	2	4	1,7	5,7	30	10	10	13
4	10	12	8	20	3	3	2	5	40	10	10	20
5	10	12	15	27	7	2,4	3	5,4	50	10	10	23
6	10	12	24,5	36,5	9,5	2	4,1	6,1	60	10	10	23,5
7	**10**	**12**	**34**	**46**	**10**	**1,7**	**4,9**	**6,6**	**70**	**10**	**10**	**24**
8	10	12	48	60	14	1,5	6	7,5	80	10	10	20

Poznámka: hodnoty údajov v tabuľke sú vypočítané nasledovne:

1) $TC = TFC + TVC$ 2) $MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$ 3) $AFC = \frac{TFC}{Q}$ 4) $AVC = \frac{TVC}{Q}$

5) $ATC = AFC + AVC = \frac{TC}{Q}$ 6) $TF = P \cdot Q$ 7) $AR = P$ 8) $MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$

9) $Zisk = TR - TC$

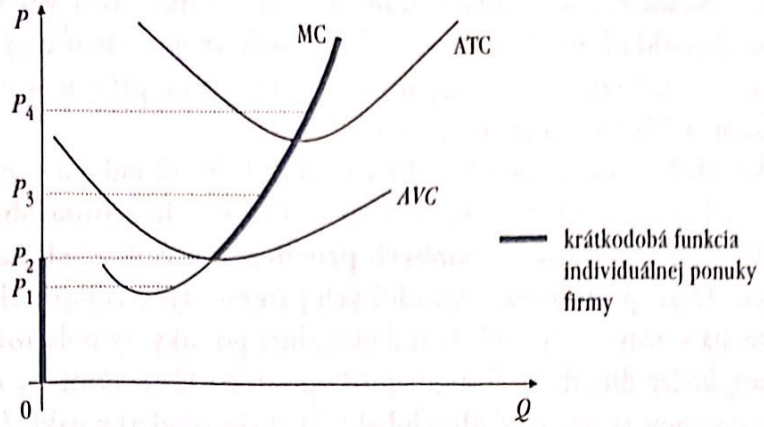
Zdroj: Vlastné spracovanie.

8.3 ODVODENIE FUNKCIE INDIVIDUÁLNEJ PONUKY FIRMY

Ani z krátkodobého hľadiska firma nemusí dosahovať ekonomický zisk. Môže sa ocitnúť v situácii, keď celkový príjem, ktorý dosiahne z predaja optimálneho množstva produkcie, bude dokonca nižší ako celkové náklady a firma sa ocitne v strate. V takejto situácii sa zisk maximalizujúca/resp. stratu minimalizujúca firma musí rozhodnúť, či bude ďalej vyrábať, alebo výrobu zastaví. Rozhodovanie firmy o zastavení výroby závisí z krátkodobého hľadiska od toho, či celkový príjem, ktorý dosiahne predajom optimálneho množstva produkcie, umožní firme pokryť celkové variabilné náklady spojené s jej výrobou. Rozhodovanie firmy o zastavení výroby z krátkodobého hľadiska, ako aj odvodenie krátkodobej funkcie individuálnej ponuky firmy na dokonale konkurenčnom trhu si objasníme s využitím obrázka 8.4.

Z **krátkodobého hľadiska** firma **zastaví výrobu**, ak cena za jednotku produkcie klesne pod úroveň priemerných variabilných nákladov (napr. na úroveň P_1 na obr. 8.4). V tomto prípade by bol celkový príjem firmy nižší ako jej celkové variabilné náklady. Ak by firma pokračovala vo výrobe aj vtedy, keď cena klesne pod úroveň

Scanned with CamScanner



Obrázok 8.4 **Rozhodovanie firmy o zastavení výroby v krátkom a dlhom období a funkcia individuálnej ponuky firmy**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

jej priemerných variabilných nákladov, mala by vyššiu stratu, ako to bude v prípade, ak výrobu zastaví. Je to preto, že v tejto situácii by nemala pokryté nielen fixné náklady, ktoré vynaložila pred začatím výrobného procesu, ale ani časť svojich variabilných nákladov, ktoré jej vznikajú len vtedy, keď vyrába. Preto žiadna racionálne konajúca firma nebude v takejto situácii vyrábať, t. j. výrobu zastaví.

Ak cena dosiahne úroveň priemerných variabilných nákladov (t. j. P_2 = AVC na obr. 8.4), firma bude dosahovať rovnakú stratu (zodpovedajúcu veľkosti celkových fixných nákladov) bez ohľadu na to, či bude pokračovať vo výrobe alebo nie. Ak je však snahou firmy udržať sa na trhu, môže sa z krátkodobého hľadiska rozhodnúť, že v tejto situácii bude vo výrobe ďalej pokračovať. Pri cene rovnajúcej sa priemerným variabilným nákladom hovoríme o **bode ukončenia činnosti firmy**.

Ak je cena nižšia ako priemerné celkové náklady, ale vyššia ako priemerné variabilné náklady (napr. na úrovni P_3 na obr. 8.4), z krátkodobého hľadiska bude firma na tom lepšie, ak bude pokračovať vo výrobe. Umožní jej to nielen pokryť všetky s výrobou spojené variabilné náklady, ale aj časť fixných nákladov, ktoré vynaložila pred začatím výrobného procesu a ktoré by v prípade, že by ukončila výrobu, nemala vôbec uhradené.

Vždy, keď sa trhová cena nachádza nad úrovňou priemerných celkových nákladov (napr. na úrovni P_4 na obr. 8.4), bude firma pri optimálnom objeme produkcie dosahovať ekonomický zisk a je zrejmé, že nebude uvažovať o zastavení výroby. Keď sa cena rovná priemerným celkovým nákladom a firma dosahuje nulový ekonomický zisk, hovoríme o **bode zvratu činnosti firmy**.

Hľadanie odpovede na otázku, kedy firma z krátkodobého hľadiska zastaví výrobu, umožní súčasne odvodiť **krátkodobú funkciu individuálnej ponuky firmy**. Od nuly až po hranicu, keď sa cena za jednotku produkcie vyrovná úrovni **priemerných variabilných** nákladov (t. j. po úroveň P_2 na obr. 8.4), bude funkcia individuálnej ponuky firmy **totožná s vertikálnou osou**, keďže firma pri tejto úrovni cien na trhu nebude vyrábať žiadnu produkciu. **Ak cena presiahne výšku priemerných**

Scanned with CamScanner

variabilných nákladov, bude funkcia individuálnej ponuky firmy **totožná s funkciou hraničných nákladov** (MC), pretože firma bude vždy vyrábať taký objem produkcie, pri ktorom sa hraničné náklady rovnajú hraničnému príjmu, ktorý sa v podmienkach dokonalej konkurencie rovná cene.

Analogicky, ak by sme uvažovali s **dlhým obdobím**, dlhodobá funkcia individuálnej ponuky firmy by bola **funkciou totožnou s funkciou dlhodobých hraničných nákladov nad úrovňou dlhodobých priemerných celkových nákladov firmy**. Ak by cena klesla **pod úroveň dlhodobých priemerných celkových nákladov**, firma by zastavila výrobu a jej funkcia individuálnej ponuky by bola **totožná s vertikálnou osou**, keďže dlhodobo firma nemôže pokračovať vo výrobe v situácii, keď by pri výrobe dosahovala stratu. Z dlhodobého hľadiska sú všetky nákladové položky firmy variabilné a firma, ktorá by v danom odvetví dosahovala z dlhodobého hľadiska stratu, by použité zdroje presunula do iného typu výroby.

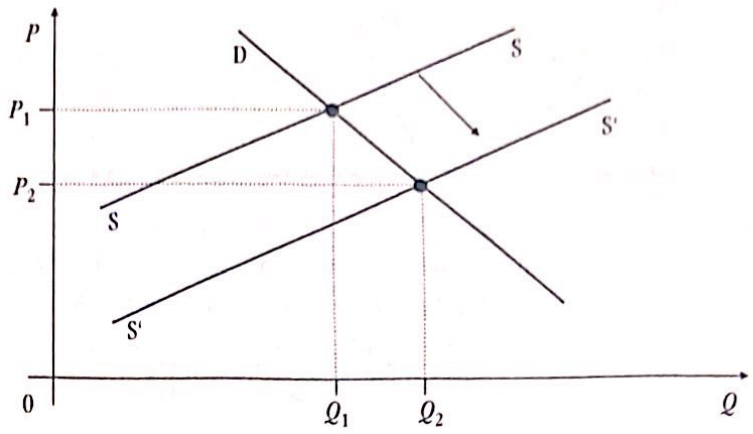
8.4 DLHODOBÁ ROVNOVÁHA FIRMY NA DOKONALE KONKURENČNOM TRHU

Pri analýze dlhodobej rovnováhy firmy na dokonale konkurenčnom trhu si musíme pripomenúť, že z dlhodobého hľadiska sú všetky nákladové položky firmy variabilné a **firma môže meniť veľkosť svojich výrobných kapacít**. Vstup do odvetvia a výstup z odvetvia sú voľné, takže **firmy môžu vstupovať do a odchádzať z odvetvia** podľa svojho vlastného uváženia.

Ak predpokladáme, že v bode svojej krátkodobej rovnováhy **dosahovala firma na danom trhu ekonomický zisk**, v dlhom období budú na tento trh **vstupovať ďalšie firmy**, keďže vo svete dokonalej informovanosti a dokonalej mobility výrobných faktorov si firmy pôsobiace v iných odvetviach uvedomia, že v danom odvetví dosahuje firma, ktorej rovnováhu sme znázornili na obrázku 8.3, ekonomický zisk, t. j. zisk, ktorý je nad úrovňou normálneho zisku, bežne dosahovaného v iných odvetviach. To znamená, že v danom odvetví sa dosahuje dodatočný zisk, ktorý je vyšší ako úroveň alternatívnych výnosov z použitých zdrojov (t. j. úroveň normálneho zisku). V tejto východiskovej situácii je odvetvie v rovnováhe zodpovedajúcej cene P_1 a výrobe celkového objemu produkcie odvetvia Q_1 a trhovej ponuke S, tak ako to vyjadruje obrázok 8.5. Firmy pôsobiace v iných odvetviach sa budú tiež chcieť na týchto nadpriemerných výnosoch podieľať, a preto začnú presúvať svoju výrobu do odvetvia s ekonomickým ziskom. To sa prejaví v raste trhovej ponuky v tomto odvetví, v dôsledku čoho sa funkcia trhovej ponuky posunie smerom doprava na S', tak ako je to znázornené na obrázku 8.5.

V dôsledku posunu funkcie trhovej ponuky smerom doprava vzrastie rovnovážne množstvo produkcie, ktoré sa realizuje na danom trhu, z Q_1 na Q_2 a rovnovážna trhová cena klesne z P_1 na P_2. Firmy budú vstupovať do odvetvia dovtedy, kým v ňom bude možné dosiahnuť vyšší zisk, ako je bežné v iných odvetviach, t. j. kým bude celkový príjem jednotlivej firmy pri optimálnom objeme produkcie v danom odvetví vyšší ako jej celkové ekonomické náklady.

Scanned with CamScanner



Obrázok 8.5 **Vplyv vstupu ďalších firiem do odvetvia na trhovú rovnováhu**

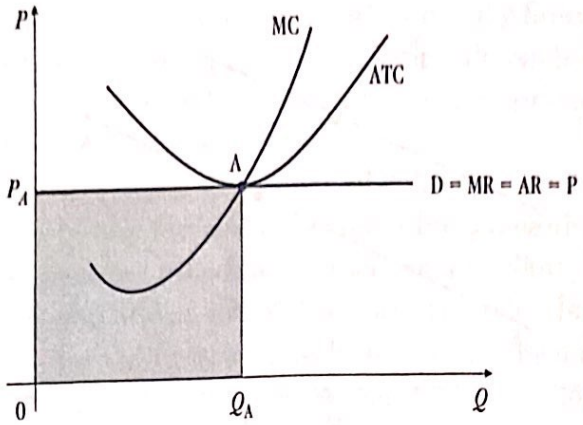
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Môže však nastať aj opačná situácia, t. j. ak **firma v bode svojej krátkodobej rovnováhy dosahuje ekonomickú stratu**. V tomto prípade bude mať firma záujem **z odvetvia odísť** a bude presúvať svoju výrobu do iného odvetvia, v ktorom sú na trhu lepšie podmienky. Možno očakávať, že týmto spôsobom zareagujú všetky firmy, ktoré na danom trhu v stave svojej krátkodobej rovnováhy dosahujú ekonomickú stratu. Preto sa potom na trhu zníži trhová ponuka a funkcia trhovej ponuky sa posunie smerom doľava. Na danom trhu to bude viesť k poklesu rovnovážneho množstva realizovanej produkcie a k rastu rovnovážnej ceny, t. j. k opačným procesom ako v predchádzajúcej situácii. Firmy budú odchádzať z odvetvia dovtedy, kým v ňom budú horšie podmienky, ako sú v iných odvetviach výroby, t. j. kým sa v ňom bude dosahovať ekonomická strata, resp. nebudú mať pokryté alternatívne náklady použitých zdrojov.

Dokonale konkurenčný trh bude teda **v stave svojej dlhodobej rovnováhy** vtedy, **keď žiadne firmy nemajú motív vstupovať do odvetvia alebo z neho odchádzať**, keďže v ňom môžu dosiahnuť rovnaký zisk ako v ktoromkoľvek alternatívnom použití zdrojov, ktoré majú k dispozícii na podnikanie, t. j. v odvetví **sa bude dosahovať iba normálny zisk**. Z hľadiska jednotlivej firmy možno potom pri uplatnení hraničného prístupu znázorniť jej dlhodobú rovnováhu tak, ako je to znázornené na obrázku 8.6.

Pri optimálnom objeme produkcie Q_A, zodpovedajúcom rovnosti hraničného príjmu a hraničných nákladov firmy, a pri cene P_A danej trhom, firma v stave svojej dlhodobej rovnováhy nedosahuje ani ekonomický zisk, ani ekonomickú stratu, keďže jej celkový príjem sa rovná celkovým ekonomickým nákladom. Z grafického hľadiska je veľkosť celkového príjmu a celkových nákladov na obrázku 8.6 určená plochou vytieňovaného obdĺžnika $0Q_AAP_A$. **Firma na dokonale konkurenčnom trhu dosahuje v stave svojej dlhodobej rovnováhy len normálny zisk**, ktorý je súčasťou celkových nákladov a zodpovedá alternatívnym nákladom použitia vlastných zdrojov firmy. V tejto situácii je odvetvie v stave svojej dlhodobej rovnováhy, keďže žiadna firma nemá motív do odvetvia vstúpiť ani z neho odísť.

Scanned with CamScanner



Obrázok 8.6 **Rovnováha firmy na dokonale konkurenčnom trhu z dlhodobého hľadiska (využitie hraničného prístupu)**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

8.5 EFEKTÍVNOSŤ V DOKONALEJ KONKURENCII

Dokonalá konkurencia je trhovou štruktúrou, ktorá umožňuje dosiahnuť na danom trhu efektívnosť. V tomto smere môžeme hovoriť o dvoch typoch efektívnosti: výrobnej efektívnosti a alokačnej efektívnosti.

Dosahovanie **výrobnej efektívnosti** v podmienkach dokonalej konkurencie znamená, že výrobky na dokonale konkurenčnom trhu sa vyrábajú *pri minimálnych výrobných nákladoch*. V stave výrobnej efektívnosti sú teda zdroje použité najefektívnejším spôsobom, t. j. pri uplatnení najefektívnejšej dostupnej výrobnej metódy. Konkurencia v odvetví núti firmy k tomu, aby minimalizovali svoje náklady. Vnútroodvetvová konkurencia je ďalej zintenzívnená možnosťou neobmedzeného vstupu do odvetvia a hrozbou ďalšej potenciálnej konkurencie z dlhodobého hľadiska. Ako sme uviedli, v bode dlhodobej rovnováhy firmy dochádza k minimalizácii priemerných celkových nákladov. V tomto bode je trhová cena na úrovni minimálnych priemerných celkových nákladov. Možno teda povedať, že na dokonale konkurenčnom trhu sa produkcia predáva pri daných podmienkach výroby za najnižšie možné ceny a zrealizuje sa najväčšie množstvo produkcie. Dokonalá konkurencia je trhovou štruktúrou, v ktorej konkurenčný tlak zo strany iných firiem núti firmy k tomu, aby dosahovali výrobnú efektívnosť.

Alokačná efektívnosť sa dosahuje vtedy, keď sú dostupné zdroje alokované do svojho najefektívnejšieho použitia. Ak chcú firmy prežiť v konkurenčnom boji v podmienkach dokonalej konkurencie, musia alokovať vzácne zdroje na výrobu tých tovarov a služieb, po ktorých je na trhu najväčší dopyt, t. j. ktoré spotrebitelia hodnotia najvyššie, prinesú im najvyšší úžitok a sú teda za ne ochotní zaplatiť najviac. Dokonale konkurenčný trh je teda schopný zabezpečiť v ekonomike aj dosahovanie alokačnej efektívnosti, t. j. alokovať vzácne zdroje na také použitie a do tých výrob, v ktorých prinesú najvyšší úžitok.

Scanned with CamScanner

Napriek tomu, že dokonalá konkurencia je teoretickým modelom popisujúcim správanie firmy v hypotetických podmienkach, možno tento model považovať za primeranú aproximáciu viacerých trhov. V podmienkach globalizácie a rozvoja nových technológií a typov trhov vrátane online obchodovania sa fungovanie viacerých odvetví začína približovať dokonale konkurenčnému modelu. Tento proces podmieňujú už spomínané zmeny sprevádzané rozšírením a zlacnením prístupu k informáciám, ale aj zvýšením intenzity konkurencie v ekonomike. To prispieva k dosahovaniu výrobnej a alokačnej efektívnosti v týchto odvetviach. Dokonale konkurenčný trh poskytuje tiež dobrý základ pre pochopenie a pôsobenie trhových síl a je modelom, ktorého kľúčové väzby využijeme aj pri vysvetľovaní fungovania ďalších trhových štruktúr.

Niektoré trhy sa približujú konkurenčnému modelu

V reálnych ekonomikách sa môžeme stretnúť s trhmi, ktoré sa približujú dokonalej konkurencii.

Jedným z takýchto trhov je miestne trhovisko so zeleninou a ovocím. Na základe jeho charakteristík ho možno považovať za trh, ktorý sa približuje dokonalej konkurencii. Na trhovisku spravidla existujú len drobné rozdiely medzi produktami, ktoré sa na ňom predávajú (napr. jablká alebo iné ovocie a zelenina rovnakej odrody sa od seba takmer neodlišujú) a ceny, za ktoré sa tieto produkty predávajú, sa medzi predávajúcimi tiež veľmi nelíšia. Na trhovisku sa do kúpy a predaja zapája veľký počet predávajúcich a kupujúcich. Ak v jeden deň jeden z predávajúcich neotvorí svoj predajný pult, neovplyvní to cenu tovaru, možno teda povedať, že cena je určená trhom a jednotliví predávajúci sú cenovými príjemcami. Či budú predávajúci dosahovať zisk, závisí od vzájomnej interakcie medzi ponukou a dopytom po danom produkte, napríklad ak na jar zamrznú jablone a jabĺk je málo, budú sa jablká predávať za vyššie ceny a možno predpokladať, že tí predávajúci, ktorým sa jablká urodili, dosiahnu v krátkom období zisk. Ak však iní predávajúci dovezú lacné jablká z Poľska a začnú ich predávať na trhovisku, ponuka sa zvýši, čo bude viesť k poklesu ceny a k eliminácii ekonomického zisku.

Rovnako aj trhy poľnohospodárskych komodít, napríklad s kávou a čajom, vykazujú viaceré črty dokonale konkurenčného trhu, či už vo vzťahu k homogénnosti vyrábaných produktov, vysokému počtu predávajúcich a kupujúcich, ale aj neschopnosti jednotlivých predávajúcich ovplyvniť cenu.

Online predaj spotrebného tovaru sa tiež zvykne považovať za trh, ktorý sa približuje dokonale konkurenčnému modelu. Na online trhu sa nachádza veľký počet predávajúcich a kupujúcich, ktorí sú dobre informovaní o cenách a podmienkach na trhu, neexistujú bariéry vstupu do tohto podnikania, produkty rovnakej značky predávané rôznymi predajcami sú rovnaké a ak niektorý z predajcov odíde z trhu, neovplyvní to cenu predávaných tovarov. Online predaj sa tiež zvykne spájať s nižšími cenami, čo možno pripísať intenzívnej konkurencii na tomto type trhu.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. Dokonale konkurenčný trh sa vyznačuje týmito **znakmi**: na trhu existuje veľký počet firiem; vyrábané výrobky sú homogénne; neexistujú bariéry vstupu do odvetvia; jednotlivá firma je cenovým príjemcom; dopyt po výrobkoch jednotlivej firmy je dokonale elastický; na trhu existuje dokonalá informovanosť.
2. **Optimálny** (rovnovážny) **objem produkcie**, ktorý sa firma (pôsobiaca na akokoľvek organizovanom trhu) rozhodne vyrábať, bude ten, pri ktorom: **MC = MR.**
3. Z **krátkodobého hľadiska** môže firma na dokonale konkurenčnom trhu pri výrobe optimálneho objemu produkcie dosahovať ekonomický zisk alebo ekonomickú stratu.
4. Z **dlhodobého hľadiska**, t. j. v období, keď firmy môžu meniť objem svojich výrobných kapacít, vstupovať do odvetvia alebo z neho odchádzať, firma na dokonale konkurenčnom trhu nemôže dosahovať ekonomický zisk ani stratu, bude dosahovať len normálny zisk.
5. **Funkcia individuálnej ponuky firmy** na dokonale konkurenčnom trhu je z **krátkodobého hľadiska** až po úroveň priesečníka hraničných nákladov s funkciou priemerných variabilných nákladov zhodná s vertikálnou osou, od tejto hranice je totožná s funkciou hraničných nákladov firmy.
6. Ak z krátkodobého hľadiska klesne trhová cena na úroveň priemerných variabilných nákladov, firma zastaví výrobu, hovoríme teda o **bode ukončenia činnosti** firmy. Ak trhová cena vzrastie nad úroveň priemerných celkových nákladov firmy, firma začína dosahovať ekonomický zisk; vtedy hovoríme o **bode zvratu** firmy.
7. Z **dlhodobého hľadiska je funkcia individuálnej ponuky firmy** totožná s vertikálnou osou od nuly po úroveň priesečníka funkcií dlhodobých hraničných nákladov a dlhodobých priemerných celkových nákladov, od tejto hranice je totožná s funkciou dlhodobých hraničných nákladov.
8. V podmienkach dokonalej konkurencie sa v odvetví dosahuje **výrobná** aj **alokačná efektívnosť**.

Scanned with CamScanner

DEVIATA KAPITOLA

NEDOKONALÁ KONKURENCIA A MONOPOL

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť dôvody vzniku nedokonalej konkurencie;*
- *vysvetliť rozdiel medzi monopolom a dokonalou konkurenciou;*
- *opísať základné charakteristiky monopolu, oligopolu a monopolistickej konkurencie;*
- *vysvetliť, ako monopolista rozhoduje o množstve výrobkov a o cene, za ktorú má výrobky predať;*
- *čo je cenová diskriminácia;*
- *vysvetliť negatívne dôsledky správania sa monopolu.*

Dokonalá konkurencia sa z hľadiska efektívnosti považuje za ideálny stav, ktorý sa však v trhových ekonomikách v čistej podobe nevyskytuje. Na dokonale konkurenčnom trhu existuje mnoho firiem, ktoré ponúkajú identické výrobky, pričom jednotlivé firmy nemôžu ovplyvniť cenu výrobku, a teda príjem, ktorý za predaný výrobok získajú. Ako sme už uviedli, firma v dokonalej konkurencii je ***cenovým príjemcom*** (*price taker*), teda nemá žiadny vplyv na cenu statkov.

V trhových ekonomikách sa väčšina firiem pohybuje na *nedokonale konkurenčných trhoch*. Ako ďalej vysvetlíme, firmy v nedokonalej konkurencii sú považované za ***cenotvorcu*** (*price maker*), čo znamená, že firma má určitú voľnosť pri určení ceny statkov. Ak firma môže podstatne ovplyvniť trhovú cenu svojich výrobkov, nazýva sa nedokonalým konkurentom. Nedokonalá konkurencia prevláda v odvetviach, kde jednotliví predávajúci môžu do určitej miery kontrolovať cenu svojej produkcie. Neznamená to však, že firma má absolútnu kontrolu nad cenou svojho produktu.

V tejto a nasledujúcej kapitole budeme skúmať základné typy nedokonalej konkurencie a faktory, ktoré ovplyvňujú rovnováhu firmy v rôznych typoch trhovo nedokonalých štruktúr. Poukážeme na to, ako trhová sila firmy mení vzťah medzi cenou výrobku a nákladmi na tento výrobok a budeme vidieť, že v podmienkach nedokonalej konkurencie sú ceny vyššie a objem produkcie nižší ako v podmienkach dokonalej konkurencie. V tabuľke 9.1 sú uvedené rôzne typy trhových štruktúr so základnými charakteristikami, podľa ktorých ich možno identifikovať.

Nedokonalá konkurencia sa člení na tri základné typy: monopol, oligopol a monopolistickú konkurenciu. Najvzdialenejším typom od dokonale konkurenčného trhu je monopol. **Monopol** (z gr. slov *mono* – jeden, *polist* – predávajúci) predstavuje trh s jedinou firmou ako výlučným predajcom v danom odvetví, pričom neexistuje iné odvetvie, v ktorom by sa vyrábal blízky substitút výrobku monopolistu. **Oligopol** (z gr. slova *oligos* – málo) znamená trhovú štruktúru s niekoľkými predávajúcimi, ktorí vyrábajú identické alebo diferencované výrobky. Najbližšie k dokonalej

Scanned with CamScanner

konkurencii je **monopolistická konkurencia**. Ide o trhovú štruktúru s veľkým počtom predávajúcich, ktorí ponúkajú odlišné (diferencované) produkty.

Tabuľka 9.1 **Charakteristika trhových štruktúr**

	TRHOVÉ ŠTRUKTÚRY				
	Dokonalá konkurencia	Nedokonalá konkurencia			
Charakteristika		**Monopol**	**Oligopol**		**Monopolistická konkurencia**
Počet firiem	veľmi veľa	jedna	niekoľko		veľa
Bariéry vstupu	žiadne	vysoké	vysoké		nízke
Trhová sila (stupeň kontroly ceny)	žiadna	značná	značná		nejaká
Typ výrobku	homogénny (identický)	bez substitútov	identický	diferencovaný	diferencovaný
Príklady, kde prevláda uvedená trhová štruktúra	finančné trhy, poľnohospodárske produkty	vodárne, káblová televízia	ropa, oceľ, obilie	autá, telefóny	maloobchod, kino, kaviarne

Zdroj: Vlastné spracovanie.

9.1 PRÍČINY VZNIKU NEDOKONALEJ KONKURENCIE

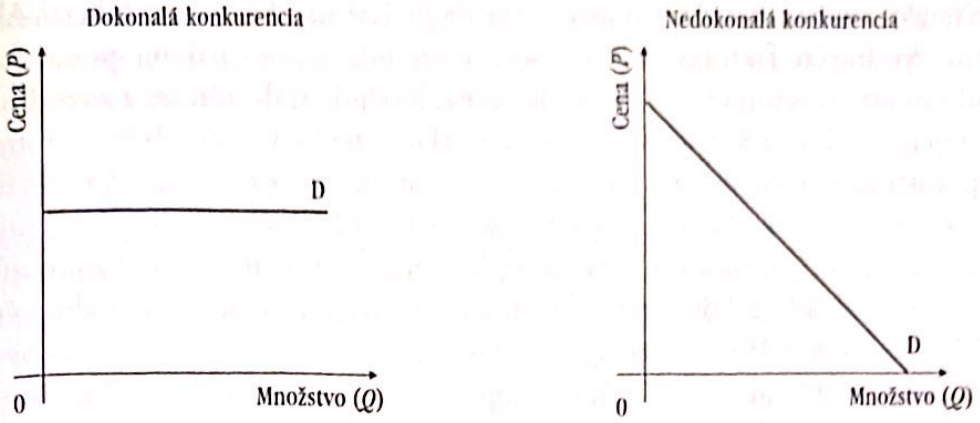
Tri typy nedokonalej konkurencie (monopol, oligopol a monopolistická konkurencia) sa odlišujú od dokonalej konkurencie jednou podstatnou črtou, a tou je **odlišnosť krivky dopytu**. Firma v dokonalej konkurencii má krivku dopytu pri danej trhovej cene dokonale elastickú, to znamená, že krivka nadobúda tvar vodorovnej priamky na úrovni trhovej ceny, ktorá je parametrom. Krivka dopytu nedokonale konkurenčnej firmy má klesajúci tvar.

Aké sú príčiny tohto rozdielneho tvaru? V dokonalej konkurencii je rovnovážna trhová cena určená priesečníkom krivky dopytu a krivky ponuky. Firma v dokonalej konkurencii môže za danú cenu predať akékoľvek množstvo výrobkov. Pre firmu nemá zmysel zvýšiť svoju cenu nad trhovú cenu, pretože ak to urobí, svoje výrobky nepredá. Firma nemá dôvod ani k zníženiu ceny pod úroveň trhovej ceny, pretože za trhovú cenu môže predať akékoľvek množstvo tovarov, a teda zníženie ceny je nelogické a neracionálne.

Ak firma zvýši cenu v nedokonalej konkurencii, niektorí spotrebitelia nebudú mať záujem o kúpu tovaru. Krivka dopytu firmy v nedokonalej konkurencii má klesajúci tvar.

Firmy s klesajúcou krivkou dopytu sa niekedy označujú ako firmy s trhovou mocou. **Trhová moc** znamená schopnosť firmy zvýšiť cenu svojich tovarov bez straty odbytu. To však neznamená, že firma môže predať akékoľvek množstvo tovarov za ľubovoľne stanovenú cenu. Môže zvoliť len kombináciu ceny a množstva, ktorá sa

Scanned with CamScanner



Obrázok 9.1 **Krivka dopytu firmy v dokonalej a nedokonalej konkurencii**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

nachádza na krivke dopytu. Ak sa firma rozhodne zvýšiť cenu, musí počítať s menším množstvom predaného tovaru. Trhová moc sa často prejavuje v schopnosti stanoviť cenu nad úroveň výrobných nákladov a do určitej miery ju ovplyvňujú faktory, ktoré sú zdrojmi nedokonalej konkurencie. Medzi najvýznamnejšie **faktory ovplyvňujúce vznik nedokonalej konkurencie** patria:

- vlastníctvo výrobných faktorov (inputov);
- úspory z rozsahu;
- legislatívne obmedzenia vlády (patenty, autorské práva).

Prvé dva faktory si vysvetlíme na príklade monopolu.

Vlastníctvo výrobných faktorov

Ak jedna firma vlastní input (výrobný faktor) nevyhnutný na výrobu určitého statku a tento input možno dovážať len s ťažkosťami alebo to vôbec nie je možné, potom táto firma bude mať veľkú trhovú silu, ktorá sa prejaví v jej monopolnom postavení na trhu. Firma má možnosť stanoviť vysokú cenu svojej produkcie v prípade, ak hraničné náklady na výrobu sú nízke. V trhovej ekonomike monopol založený na vlastníctve zdrojov, ku ktorým neexistuje substitút, vzniká len málokedy. Príkladom tohto typu monopolu môže byť vlastníctvo termálneho zdroja v malom meste ako napríklad v Podhájskej. Táto obec na juhu SR kontroluje jedinečný faktor – termálny prameň s výnimočným zložením a tento prameň nie je dostupný v iných lokalitách iným subjektom. Vlastník takého zdroja má monopolné postavenie voči tým, ktorí chcú nejakým spôsobom participovať na využívaní termálneho prameňa a za svoje monopolné postavenie vďačí výlučnej kontrole.

Úspory z rozsahu

Monopol, ktorý vzniká na základe úspor z rozsahu výroby, sa nazýva **prirodzený monopol**. Predstavme si, že firma zvýši množstvo výrobných faktorov (vstupov)

Scanned with CamScanner

používaných pri výrobe. Ako sa toto zvýšenie prejaví na objeme produkcie? Ak po zvýšení výrobných faktorov vzrastie objem produkcie v rovnakom pomere, ako vzrástlo množstvo vstupov, hovoríme, že firma dosahuje **stále výnosy z rozsahu**. Ak však objem produkcie vzrastie o viac percent, ako sa zvýšili vstupy, objem výroby vykazuje **rastúce výnosy z rozsahu**. Tento jav sa nazýva **úspory z rozsahu**. Ak firma dosahuje pri svojej výrobe úspory z rozsahu, priemerné celkové náklady (jednotkové náklady, ATC) s objemom výroby klesajú. V tomto prípade firma vyrába produkciu s najnižšími nákladmi. Väčší počet firiem na trhu vedie k nižšiemu rozsahu výroby v každej firme a k vyšším priemerným celkovým nákladom. Prirodzený monopol je teda situácia, keď jediná firma môže zabezpečiť ponuku tovarov alebo služieb na trhoch s nižšími nákladmi ako v situácii, keď sa na trhu nachádzajú dve alebo viac firiem. Príkladom prirodzeného monopolu môže byť distribúcia vody v malom meste. Ak je firma prirodzeným monopolom, menej sa obáva vstupu nových firiem, ktoré by mohli ohroziť jej monopolné postavenie.

Ak monopolná firma nevlastní kľúčový vstup alebo nemá výhradné právo od vlády na výrobu, môže mať problémy s udržaním monopolného postavenia, keďže zisk, ktorý dosahuje monopol, zatraktívňuje odvetvie pre iné firmy. Tie budú mať záujem vstúpiť do odvetvia a zvýšiť v ňom konkurenciu. Ak je však firma prirodzeným monopolom, potenciálne firmy si uvedomujú, že nemôžu dosiahnuť také nízke náklady ako monopolista. Po vstupe by každá z firiem mala na trhu menší podiel ako už existujúca firma.

Veľkosť trhu sa v niektorých prípadoch považuje za faktor, ktorý ovplyvňuje, či sa v danom odvetví monopol udrží. Ako príklad možno uviesť malé mestečko, kde stačí jeden obchod s potravinami. Postupne, ako pribúda počet obyvateľov a nové sídliská, jeden obchod nestačí uspokojiť dopyt po potravinách. To podnieti vznik mnohých ďalších obchodíkov. S rastom trhu sa teda môže z prirodzeného monopolu vyvinúť dokonale konkurenčný trh.

Legislatívne obmedzenia vlády

V niektorých prípadoch môže aj vláda obmedziť konkurenciu v určitom odvetví zákonnými opatreniami. Často sa stáva, že vláda pridelí jednej osobe alebo firme výhradné právo predávať určitý tovar alebo službu a vznikne v danom odvetví monopol. V histórii panovníci udeľovali výhradné obchodné licencie svojim spojencom, príbuzným a priateľom. V súčasnosti sa opatrenia vlády odôvodňujú verejným záujmom. Medzi najčastejšie zákonné opatrenia tohto typu patria patenty, copyrightové práva, licencie, clá a kvóty.

Patent sa udeľuje vynálezcovi na umožnenie dočasného výlučného využívania patentového výrobku alebo technologického procesu. Patenty dávajú vynálezcom a vývojovým pracovníkom nových výrobkov výhradné práva na predaj týchto výrobkov počas určitej doby. Počas tejto doby patenty umožňujú zlepšovateľom dosahovať vyššie ceny, a tým pokryť náklady nielen na výrobu daných tovarov a služieb, ale aj náklady na vývoj. Typickým príkladom sú farmaceutické firmy, ktoré vydávajú obrovské finančné sumy na výskum s cieľom objaviť účinné liečivé látky na závažné

Scanned with CamScanner

ochorenia. Vládne patenty určitý čas chránia výrobcu pred konkurenciou. To mu umožňuje stanoviť si cenu nad úroveň hraničných nákladov (MC) výroby. Vláda teda poskytuje patenty firmám na povzbudenie v invenčnej činnosti.

V tomto duchu sa vyjadril aj významný rakúsky ekonóm Joseph Alois Schumpeter, a teda v zmysle: „*Monopoly sú hybnou silou pokroku.*"[24] Toto tvrdenie sa nám môže zdať v rozpore so všeobecne uznávanou tézou o škodlivom vplyve monopolu na spotrebiteľa a negatívnom vplyve na ekonomiku. Ak monopol hodnotíme z hľadiska trhovej štruktúry, musíme súhlasiť, že je menej efektívnym typom v porovnaní s konkurenčným trhom. Predstavme si však firmu, ktorá desaťročia investuje do inovácií, výskumu a vývoja nového produktu. Má jediný cieľ, a to dosiahnuť zisk s vidinou monopolného postavenia pri jeho výrobe. Firma si uvedomuje, že monopolné postavenie môže trvať len krátko, pretože jej úspech bude mať nasledovníkov v podobe firiem, ktoré sa pokúsia inovovaný produkt napodobniť alebo ešte vylepšiť. Tým však vznikne firme konkurencia v danom odvetví, ktorá môže eliminovať jej výsadnú pozíciu. Aj monopolné postavenie trvajúce krátke obdobie môže firme priniesť vysoké zisky, čo bude opäť motivovať ďalšie firmy k inováciám v danom segmente. Môžeme teda pripustiť, že monopol a konkurencia sú navzájom prepojené cez inovačný proces a monopolné postavenie je pre iné firmy motiváciou inovovať a realizovať výskum. Takže môžeme súhlasiť s tvrdením, že perspektíva získania monopolného (aj keď krátkodobého) postavenia môže byť motorom inovácií.

Na rovnakom princípe fungujú aj **copyrightové práva** autorov diel. Copyright (autorské právo) je zárukou toho, že bez povolenia autora nikto nemôže predávať jeho dielo. Autor sa stáva monopolistom na predaj svojho diela. Zavedenie patentov a copyrightov umožňuje monopolným výrobcom predávať za vyššie ceny, než aké by sa stanovili v dokonalej konkurencii, a tým sa výrobcovia motivujú k žiaducemu tvorivému správaniu či už v umeleckej, alebo vo výskumnej oblasti. Negatívnou stránkou týchto opatrení sú monopolne vysoké ceny.

Vláda tiež môže stanoviť výhradnú **licenciu** na poskytovanie určitých služieb s cieľom ochrany verejného záujmu. Príkladom môže byť licencia na ubytovacie služby v prísne chránenej krajinnej oblasti, napríklad z dôvodu ochrany životného prostredia.

Vylúčenie zahraničných konkurentov z trhu sa deje na základe **dovozných obmedzení** zo strany štátu. Zavádzajú sa vtedy, keď trh určitého výrobku v krajine je veľmi malý a môže sa na ňom udržať len niekoľko firiem.

Ako sme už uviedli, nedokonalá konkurencia predstavuje situáciu, keď je na trhu aspoň jeden predávajúci, ktorý môže ovplyvniť trhovú cenu. V rámci nedokonalej konkurencie poznáme na strane ponuky tri typy trhovej štruktúry. V tejto kapitole budeme analyzovať správanie monopolu a jeho rozhodovanie o výstupe a o cene.

[24] SCHUPMETER, J. A. 1942. *Capitalism, Socialism and Democracy.* NY : Harper and Row, 1942.

Scanned with CamScanner

9.2 MONOPOL

V nasledujúcej časti zistíme, na základe akých faktorov sa monopol rozhoduje o množstve výrobkov, ktoré má vyrobiť a o cene, za ktorú má výrobky predať.

Pripomeňme si, že hlavným cieľom firmy je maximalizácia zisku bez ohľadu na to, či je firma cenovým tvorcom alebo cenovým príjemcom. Firmy tak v dokonalej, ako aj v nedokonalej konkurencii rozhodujú o takom objeme výroby, ktorý vedie k najväčšiemu rozdielu medzi celkovým príjmom a celkovými nákladmi. V oboch trhových štruktúrach firmy porovnávajú náklady s príjmami a rozširujú objem výroby až po bod, keď dodatočný príjem zo zvýšenia objemu výroby o jednotku produkcie prevyšuje dodatočné náklady.

Firma v *dokonalej konkurencii* je obvykle jedným z mnohých účastníkov na trhu ponúkajúcich výrobky, ktoré sú vzájomne dokonalými substitútmi. Dokonale konkurenčná firma maximalizuje zisk vtedy, keď predáva také množstvo výrobkov, pri ktorých sa hraničné náklady rovnajú trhovej cene (MC = *P*). Hraničné náklady predstavujú dodatočné zvýšenie celkových nákladov vyvolané zvýšením výroby o jednu jednotku. Výpočet hraničných nákladov je rovnaký pre monopol, ako bol pre dokonale konkurenčnú firmu.

Hraničné príjmy sa rovnajú dodatočnému zvýšeniu príjmov z predaja dodatočnej jednej jednotky objemu výroby. Ako sme už uviedli, v podmienkach dokonale konkurenčnej firmy sa hraničné príjmy rovnajú trhovej cene výrobku. Pre *monopol* je hraničný príjem z predaja ďalšej jednotky výroby vždy *menší* než trhová cena, teda **MR < *P***. Uvedený ***vzťah medzi hraničným príjmom a cenou*** predstavuje podstatný rozdiel medzi firmou v dokonalej a nedokonalej konkurencii. Prečo je to tak? Dôvod spočíva v tom, že firma v dokonalej konkurencii môže za trhovú cenu predať akékoľvek množstvo tovarov, ale monopol predá ďalší výrobok len vtedy, keď zníži jeho cenu. Cenu však musí znížiť nielen pre posledný predaný výrobok, ale pre všetky výrobky.

Ďalší významný rozdiel medzi monopolom a dokonale konkurenčnou firmou je, že ***monopol je schopný ovplyvniť cenu výrobku***. Krivka dopytu monopolistu (obr. 9.1) vyjadruje, že ak monopolista zvýši cenu svojho výrobku, spotrebitelia ho budú nakupovať menej. Inak povedané, ak monopolný výrobca zníži objem výroby, ktorý predáva, cena jeho výrobkov sa zvýši. Je zrejmé, že monopolista by najradšej predal veľký objem tovaru za veľmi vysokú cenu. Krivka dopytu však ukazuje, že takéto správanie monopolistu nie je možné. Ak monopolista zvýši cenu svojho tovaru, spotrebitelia si ho kúpia menej a keď monopolný výrobca zníži rozsah produkcie, ktorú ponúka na trhu, cena jeho tovarov sa zvýši.

Ako sme už spomenuli, hlavným cieľom firmy je maximalizácia zisku. Analyzujme teda, aký objem produkcie a akú cenu si zvolí monopolista v podmienkach maximalizácie zisku. Túto úlohu môžeme vyriešiť použitím kategórie hraničného príjmu a hraničných nákladov.

Scanned with CamScanner

9.2.1 Hraničný príjem monopolu

V tabuľke 9.2 sú uvedené údaje firmy, ktorá vo svojom odvetví predstavuje úplný monopol. Vzťahy medzi cenou a predaným množstvom monopolistu sú uvedené v prvom a druhom stĺpci. V treťom stĺpci je uvedený *celkový príjem* monopolistu, ktorý sa rovná predanému množstvu výrobkov (stĺpec 1) vynásobenému cenou (stĺpec 2). V poslednom stĺpci sa nachádzajú *priemerné príjmy* monopolistu, t. j. výška príjmu, ktorú firma získala predajom 1 jednotky produkcie. Priemerné príjmy vypočítame, ak celkové príjmy vydelíme množstvom produkcie (TR/*Q*). Platí – a to tak pre dokonale konkurenčnú firmu, ako aj pre monopolistu – že priemerné príjmy firmy sa vždy rovnajú cene výrobku. Štvrtý stĺpec predstavuje *hraničné príjmy*, ktoré sa rovnajú zmene celkového príjmu pri zvýšení objemu produkcie o 1 jednotku. Ak monopolista zvýši výrobu z 2 na 3 jednotky, celkové príjmy sa zvýšia na 1 680, čo je zvýšenie o 400 jednotiek (hodnota

Tabuľka 9.2 **Celkový, priemerný a hraničný príjem monopolu**

Množstvo statkov (Q)	Cena (P)	Celkový príjem ($TR = P \cdot Q$)	Hraničný príjem ($MR = \Delta TR/\Delta Q$)	Priemerný príjem ($AR = TR/Q$)
0	800	0		0
			720	
1	720	720		720
			+640	
			560	
2	640	1 280		640
			+480	
			400	
3	560	1 680		560
			+320	
			240	
4	**480**	**1 920**	**+160**	**480**
			80	
5	400	2 000	0	400
			–80	
6	320	1 920	–160	320
			–240	
7	240	1 680	–320	240
			–400	
8	160	1 280		160

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

hraničného príjmu).[25] Z uvedeného vyplýva jeden dôležitý poznatok týkajúci sa správania monopolistu: hraničný príjem u monopolistu je vždy menší než cena, pretože krivka dopytu po výrobkoch monopolu je klesajúca. Aby mohol monopolista predať štvrtý výrobok, musí sa vzdať vysokého príjmu z predchádzajúcich troch výrobkov. To znamená, že v prípade, že chce zvýšiť predané množstvo, musí znížiť cenu všetkých svojich výrobkov.

Zvýšenie objemu množstva produkcie vyvolá u monopolistu **dva dôsledky na celkové príjmy** ($TR = P \cdot Q$):

- **Efekt rozsahu výroby**
  Efekt rozsahu výroby znamená, že monopolista pri zvýšení objemu množstva produkcie predá väčšie množstvo výrobkov, takže v rovnici $TR = P \cdot Q$ sa hodnota Q zvýši.
- **Cenový efekt**
  Cenový efekt znamená, že zvýšením objemu množstva produkcie musí cena klesať, takže hodnota *P sa znižuje*.

V dokonalej konkurencii neplatí cenový efekt, to znamená, že ak dokonale konkurenčná firma zvýši výrobu o 1 jednotku, dostane za túto jednotku presne toľko, čo za predchádzajúcu, resp. nasledujúcu jednotku produkcie. V dokonalej konkurencii sa teda hraničné príjmy rovnajú cene.

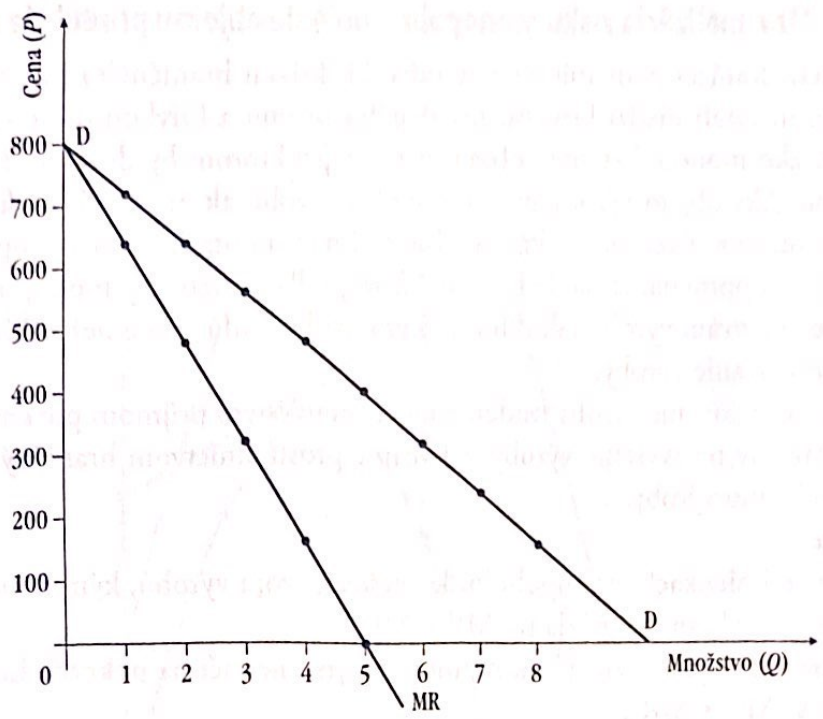
Zapamätajme si, že ak monopol zvýši výrobu o 1 jednotku, musí znížiť cenu a pokles ceny znižuje príjem za predané jednotky produkcie. ***Hraničný príjem monopolu je teda nižší ako cena.***

Na obrázku 9.2 je graficky znázornená krivka dopytu monopolu a krivka hraničného príjmu monopolu. Krivka hraničného príjmu a krivka dopytu začínajú v rovnakom bode na vertikálnej osi, pretože hraničný príjem z predaja prvej jednotky statku sa rovná cene statku. Krivka hraničného príjmu následne klesá pod krivku dopytu a má strmší sklon ako dopytová krivka monopolu. Priesečník s vodorovnou osou je v polovici vzdialenosti priesečníka krivky dopytu s vodorovnou osou. Ako sme si mohli všimnúť v tabuľke 9.2 a aj v grafickom znázornení na obrázku 9.2, hraničný príjem môže nadobúdať aj záporné hodnoty. Hraničný príjem je záporný vtedy, ak je cenový efekt ovplyvňujúci príjem vyšší ako efekt rozsahu výroby. To nastáva v prípade, že dodatočná produkcia jednotky statku vyvolá taký pokles ceny, že celkové príjmy firmy poklesnú aj napriek tomu, že sa zvýši objem predaných statkov.

---

[25] Všimnime si, že hodnoty hraničného príjmu sú hodnoty zapísané medzi dvoma hodnotami množstva, na ktoré sa vzťahujú. Ak napríklad firma zvýšila výrobu z jedného výrobku na dva výrobky, celkové príjmy sa zvýšili o 560 peňažných jednotiek. Táto hodnota hraničného príjmu vo výške 560 patrí k zmene medzi dvoma hodnotami množstva statkov. Ak chceme takýto hraničný príjem zakresliť k nejakej hodnote, zakreslili by sme ho k hodnote množstva 1,5. Na zjednodušenie preto počítame hraničný príjem pre každú jednotku množstva statkov ako priemer dvoch po sebe nasledujúcich hraničných príjmov (720 + 560)/2 = 640, čo zodpovedá hraničnému príjmu pri 1 jednotke produkcie, resp. hraničnému príjmu na 1 jednotku produkcie pri zvýšení produkcie z 1 na 2.

Scanned with CamScanner



Obrázok 9.2 **Krivka dopytu a hraničného príjmu monopolu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Príklad: Ak firma predá 6 výrobkov, získa celkový príjem 1 920 (t. j. 6 × 320). Predpokladajme, že monopol sa rozhodne zvýšiť predaj o 1 jednotku. Vieme, že nedokonalý konkurent musí pri zvýšení predaja znížiť cenu. V našom prípade, ak chce predať 7. výrobok, musí znížiť cenu z 320 na 240. To znamená, že nielen za 7. jednotku produkcie získa 240 peňažných jednotiek, ale aj predchádzajúcich 6 jednotiek predá len za 240 a nie za cenu 320 peňažných jednotiek. Hraničný príjem medzi 6. a 7. jednotkou sa rovná – 240. To znamená, že monopolista musel tak výrazne znížiť cenu prvých 6 jednotiek produkcie, že aj napriek predaju 7. jednotky produkcie celkový príjem monopolistu poklesol.

Z predchádzajúceho výkladu je zrejmé, že hodnotu hraničného príjmu ovplyvňuje cenová elasticita dopytu. *Aký je vzťah medzi hraničným príjmom a cenovou elasticitou dopytu?*

- Hraničný príjem nadobúda kladné hodnoty (MR > 0), ak dopyt je elastický ($E_D > 1$).
- Hraničný príjem sa rovná nule (MR = 0), ak ide o jednotkovú elasticitu dopytu ($E_D = 1$).
- Hraničný príjem dosahuje záporné hodnoty (MR < 0), ak dopyt je neelastický ($E_D < 1$).

Scanned with CamScanner

9.2.2 Maximalizácia zisku monopolu – určenie objemu produkcie a ceny

V predchádzajúcej podkapitole sme odvodili krivku hraničného príjmu monopolu a ukázali vzťah medzi krivkou hraničného príjmu a krivkou dopytu. Teraz si vysvetlíme, ako monopol stanoví objem výroby, pri ktorom by dosahoval maximalizáciu zisku. Aký objem výroby má monopolista zvoliť, ak má danú krivku dopytu a chce maximalizovať celkový zisk? Pri odpovedi na túto otázku budeme opäť vychádzať z princípu porovnania nákladov a úžitkov, podľa ktorého by monopol mal pokračovať vo zvyšovaní výroby tak dlho, pokým úžitky budú vyššie než náklady vynaložené na zvyšovanie výroby.

Úžitok zo zvyšovania výroby budeme merať hraničným príjmom pre daný objem výroby a náklady na zvýšenie výroby vyjadríme prostredníctvom hraničných nákladov tohto objemu výroby.

Platí, že:

- firma v podmienkach monopolu bude zvyšovať svoju výrobu, kým hraničný príjem prevyšuje hraničné náklady (MR > MC);
- firma by mala výrobu znížiť, ak hraničný príjem nestačí na pokrytie hraničných nákladov (MC < MR);
- zisk monopolu je maximálny pri takom objeme výroby, pri ktorom sa hraničný príjem rovná hraničným nákladom (MR = MC).

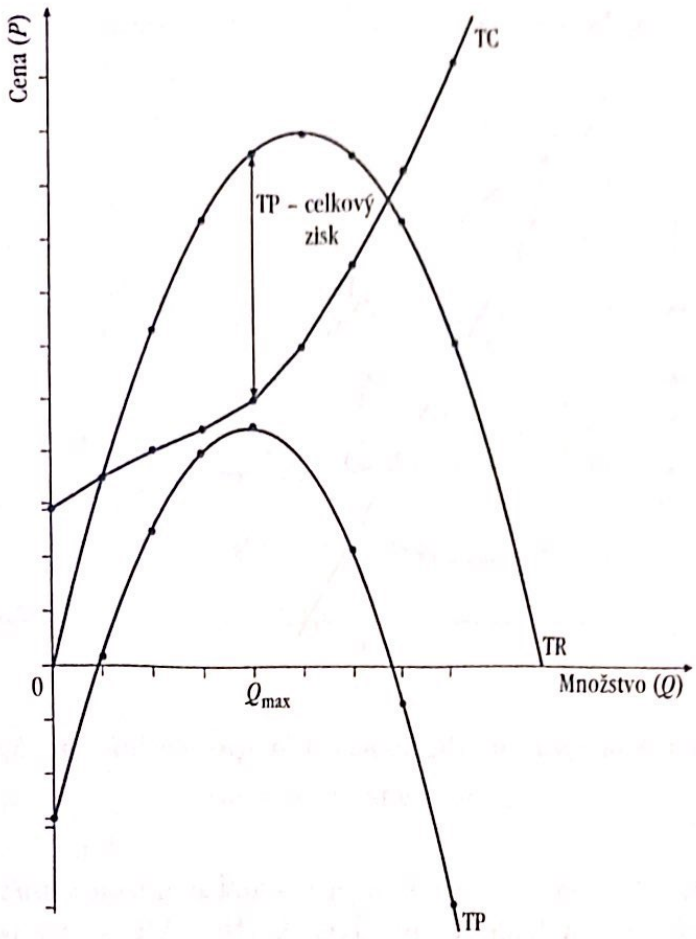
To potom znamená, že objem produkcie maximalizujúci zisk monopolistu je určený priesečníkom krivky hraničných nákladov a krivky hraničného príjmu. Z ôsmej kapitoly vieme, že dokonale konkurenčná firma určuje množstvo výrobkov rovnakým spôsobom ako monopol. Napriek tomu tu existuje jeden zásadný rozdiel, ktorý sme spomenuli v predchádzajúcom texte. Hraničné príjmy dokonale konkurenčnej firmy sa rovnajú cene, a preto pre firmu platí podmienka rovnováhy P = MR = MC. Zapamätajme si, že v podmienkach monopolu je hraničný príjem nižší ako cena, čo znamená, že **podmienka maximalizácie zisku** má tvar: **P > MR = MC**.

Rovnováhu monopolistu pri maximalizácii zisku môžeme určiť dvoma spôsobmi:

- Prvý spôsob je založený na téze, že maximalizácia zisku znamená *maximalizáciu rozdielu medzi celkovým príjmom a celkovými nákladmi*. To znamená, že potrebujeme vypočítať celkový zisk ako rozdiel medzi celkovým príjmom a celkovými nákladmi ($\pi = TR - TC$).
- Druhý spôsob, ktorým môžeme určiť objem výroby monopolu, vychádza z porovnania hraničných nákladov s hraničným príjmom. Platí, že monopol dosahuje maximálny zisk s cenou a objemom produkcie na úrovni, pri ktorej sa hraničný príjem rovná hraničným nákladom.

V nasledujúcej časti sa naučíme identifikovať rovnováhu monopolu prostredníctvom grafickej analýzy. Rovnováhu monopolu pri maximalizácii zisku monopolu možno zobraziť opäť dvoma spôsobmi. Prvý spôsob je znázornený na obrázku 9.3 prostredníctvom krivky celkových nákladov (TC) a krivky celkového príjmu (TR).

Scanned with CamScanner



Obrázok 9.3 **Monopol – maximalizácia zisku (prostredníctvom TC a TR)**

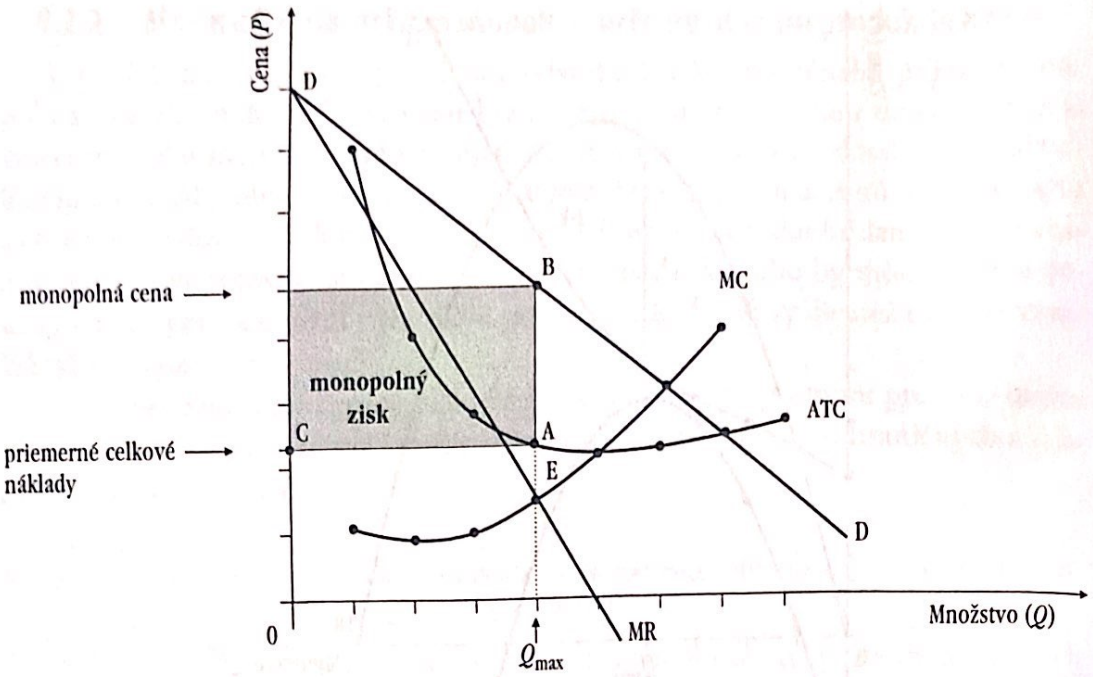
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Všimnime si, že vertikálna vzdialenosť medzi krivkou celkových nákladov a celkového príjmu predstavuje celkový zisk, ktorý na začiatku grafu a na konci dosahuje záporné hodnoty. Maximálnu hodnotu dosahuje celkový zisk pri produkcii Q_{max} výrobkov. Pri tejto úrovni produkcie dodatočná jednotka výroby zvýši náklady a príjmy firmy o rovnakú hodnotu.

Grafické znázornenie druhého spôsobu stanovenia maximalizácie zisku vyjadruje obrázok 9.4. Na grafe vidíme zaznačenú krivku dopytu, krivku hraničného príjmu, krivku hraničných nákladov a krivku priemerných nákladov. Priesečník kriviek hraničných nákladov a hraničného príjmu určuje množstvo, pri ktorom monopol maximalizuje zisk. Na obrázku 9.4 je priesečníkom kriviek MR a MC bod E a Q_{max} znamená objem produkcie, pri ktorom monopolista maximalizuje svoj zisk.

Z predchádzajúceho vysvetlenia už poznáme spôsob, akým monopolista určí množstvo, ktoré maximalizuje jeho zisk (priesečník MR a MC). *Akým spôsobom sa však určí cena výrobku,* pri ktorej bude monopolistov zisk maximálny? Krivka dopytu naznačuje, aké množstvo výrobkov sú spotrebitelia ochotní kúpiť a zobrazuje ceny, ktoré sú spotrebitelia ochotní za tieto výrobky zaplatiť. Prostredníctvom rovnosti hraničného príjmu a hraničných výdavkov sme určili rozsah výroby monopolistu.

Scanned with CamScanner



Obrázok 9.4 **Monopol – maximalizácia zisku (prostredníctvom MR a MC)**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Na určenie ceny statkov použijeme krivku dopytu, ktorá stanovuje cenu zodpovedajúcu určenému rozsahu výroby (z priesečníka kriviek MR a MC sa posunieme vertikálne smerom ku krivke dopytu). Na obrázku 9.4 pomocou bodu B na krivke dopytu vieme určiť cenu výrobkov. Z obrázka 9.4 je zrejmé, že cena je v prípade monopolu vyššia ako hraničný príjem, t. j. monopol oceňuje svoje výrobky nad úrovňou hraničných nákladov.

Pokúsme sa v nasledujúcej časti určiť veľkosť zisku monopolistu pomocou kriviek MR, MC, kriviek dopytu a priemerných nákladov. V bode E sa nachádza rovnováha monopolu a tento bod pomohol určiť veľkosť produkcie pri maximalizácii zisku. V bode B vedením kolmice na vertikálnu os dokážeme určiť cenu výrobkov, ktorá sa v prípade monopolu nachádza nad bodom E. Z bodu E vedieme kolmicu na krivku priemerných celkových nákladov a v priesečníku označme bod A. Výška obdĺžnika AB vyjadruje cenu mínus priemerné celkové náklady (P – ATC), čo sa rovná zisku z predaja jednej jednotky produkcie. Úsečka CA vyjadruje predané množstvo Q. Obsah vytieňovaného obdĺžnika vyjadruje *veľkosť zisku monopolistu*, t. j. zisk = $(P - \text{ATC}) \cdot Q$. Veľkosť zisku monopolistu môžeme vypočítať aj tak, keď od celkového príjmu odpočítame celkové náklady, t. j. zisk = $TR - TC = (P \cdot Q) - (ATC \cdot Q)$.

9.3 CENOVÁ DISKRIMINÁCIA

Doteraz sme uvažovali o monopolistovi, ktorý stanovuje jednu cenu pre všetkých spotrebiteľov. V reálnej ekonomike sa však väčšina monopolistov pokúša zvyšovať

Scanned with CamScanner

svoje zisky cez stanovanie rozličných cien za rovnaké tovary pre rozličných spotrebiteľov. Ako sme ukázali, monopol realizuje neefektívny objem výroby, pretože obmedzuje veľkosť produkcie na takú úroveň, pri ktorej sú spotrebitelia ochotní zaplatiť viac. Monopolista nemá záujem vyprodukovať väčšie množstvo, pretože by musel znížiť cenu nielen dodatočného výrobku, ale aj všetkých ostatných. Monopolista nemá neobmedzenú moc na nedokonale konkurenčných trhoch, pretože musí mať na pamäti krivku trhového dopytu, na ktorej si môže vybrať ktorýkoľvek bod. Krivka dopytu predstavuje pre monopolistu zábranu uplatnenia si nadmernej trhovej sily. Veľkosť obmedzenia monopolistu závisí od cenovej elasticity dopytu.

Vyššia elasticita dopytu znamená menšiu možnosť stanovenia vysokých cien, pretože zvýšenie ceny bude viesť k zníženiu nákupov spotrebiteľov. Ak je ale elasticita dopytu po produkcii monopolu nízka, monopolista môže využiť túto situáciu a stanoviť si vysoké ceny, ktoré mu zabezpečia vysoký zisk.

Letecké spoločnosti sú typickým príkladom firiem, ktoré využívajú cenovú diskrimináciu. Zvyčajne uvažujú s dvoma skupinami pasažierov: obchodnými cestujúcimi (cestujúci business triedy) a ostatnými cestujúcimi z ekonomickej triedy. Obchodníci a vrcholoví manažéri zvyčajne cestujú v určité hodiny, letenky si rezervujú s malým časovým predstihom a často nemajú inú možnosť dopravného spojenia. Cestujúci využívajúci turistickú triedu (*economy class*) sú časovo oveľa flexibilnejší, môžu svoje cesty plánovať týždne aj mesiace vopred a majú často možnosť výberu, či použijú vlak, autobus alebo rýchlejšie letecké spojenie. Tieto odlišné prístupy sa prejavia aj na krivke dopytu, ktorá bude v prípade biznismenov cenovo menej elastická v porovnaní s krivkou dopytu pasažierov ekonomickej triedy. Práve nižšia elasticita dopytu znamená, že aj v prípade zvýšenia ceny leteniek sa dopyt po nich nezníži. Zamyslime sa: aké možnosti má letecká spoločnosť? Má sa zamerať na obchodných cestujúcich a zvýšiť cenu leteniek? Alebo sa sústrediť na turistov a znížiť cenu leteniek? Zo skúsenosti vieme, že letecké spoločnosti realizujú obe stratégie. Zľavnené letenky poskytujú len za určitých podmienok, napríklad pri skoršej rezervácii. Naopak, plné ceny leteniek sú dostupné kedykoľvek. Letecké spoločnosti teda rozdeľujú spotrebiteľov na dve skupiny, pre ktoré stanovujú rôzne ceny.

Jav opísaný v príklade sa nazýva cenová diskriminácia. *Cenová diskriminácia* znamená metódu stanovenia rozdielnych cien za rovnaké tovary a služby pre rôznych kupujúcich.

Rozoznávame tieto **tri základné typy** cenovej diskriminácie:

- *Cenová diskriminácia prvého stupňa*, nazývaná tiež **dokonalá cenová diskriminácia**, znamená, že monopol predáva svoj výrobok tomu spotrebiteľovi, ktorý si ho najviac cení. Monopol pre tohto jednotlivca stanoví maximálnu cenu, ktorú je ochotný daný spotrebiteľ zaplatiť. Dokonalá cenová diskriminácia vyjadruje určitý ideálny jav, teoretickú abstrakciu, ktorej zodpovedá len málo situácií

Scanned with CamScanner

z konkrétneho života. Ako príklad možno uviesť daňového poradcu, ktorý pozná finančnú situáciu svojich klientov a na základe toho vie odhadnúť, koľko je schopný jeho klient zaplatiť za jeho služby. Prečo je však dokonalá cenová diskriminácia zriedkavá? Je to najmä preto, že firma väčšinou nepozná maximálnu cenu, ktorú je každý zo spotrebiteľov ochotný zaplatiť za jednotku produkcie a aj v prípade, že by firma oslovila každého zákazníka, len ťažko by získala pravdivú odpoveď, pretože záujmom každého spotrebiteľa je, aby bola cena tovarov čo najnižšia.

- *Druhý stupeň cenovej diskriminácie* znamená, že cena za jednotku produkcie nie je konštantná, **závisí od veľkosti nákupu spotrebiteľa**. Monopol predáva jednotlivé produkty za rôzne ceny podľa počtu statkov, ktoré spotrebiteľ nakúpi. Každý spotrebiteľ, ktorý nakúpi rovnaké množstvo statkov, zaplatí rovnakú cenu. Je to častý typ cenovej diskriminácie, s ktorým sa môžeme stretnúť v monopolizovaných odvetviach výroby a dopravy elektrickej energie a pod. Možno uviesť prípad ceny za jednotku elektriny, ktorá často závisí od toho, koľko jej spotrebujeme.
- *Tretí stupeň cenovej diskriminácie* je najbežnejšou formou cenovej diskriminácie. V tomto prípade **predáva monopol statky rôznym ľuďom za rôzne ceny**, ale každá jednotka určitého statku predávaná danej skupine sa poskytuje za rovnakú cenu. Ide o diskrimináciu podľa spotrebiteľov, keď sú spotrebitelia rozdelení do dvoch alebo niekoľkých skupín (segmentov trhu), pričom každú skupinu charakterizuje iná cenová elasticita dopytu, a teda aj iná krivka dopytu. Táto rôznosť spotrebiteľov vyplýva z rozdielnej úrovne dôchodkov, rozdielnych preferencií, rozdielnych možností kúpy substitučných tovarov. Ďalšou črtou tohto typu diskriminácie je, že nie je možný vzájomný predaj medzi spotrebiteľmi, pretože potom by spotrebitelia zo skupiny s nízkou cenou mohli predať tovar za vyššiu cenu spotrebiteľom zo skupiny s vyššou cenou. Medzi cenovú diskrimináciu tretieho stupňa možno zaradiť zľavy pre študentov na vstupnom do divadla alebo zľavy pre dôchodcov pri cestovaní mestskou hromadnou dopravou. Určité skupiny získavajú zľavy preto, lebo sú citlivejšie na výšku ceny produktov ako priemerný spotrebiteľ, ich dopyt je elastickejší. Preto zavádza výrobca cenovú diskrimináciu práve pri týchto skupinách spotrebiteľov.

Okrem uvedených troch typov existujú ešte ďalšie formy cenovej diskriminácie, napríklad **diskriminácia v čase**. Firma v tomto prípade stanovuje spotrebiteľom, ktorí sú rozdelení do skupín, v rôznom čase rôzne ceny (napr. uvádzacia cena technologicky náročných výrobkov – na začiatku je vysoká pre spotrebiteľov, ktorí majú záujem o nákup tohto typu produktu v prípade vysokej ceny). Ak záujem tejto skupiny spotrebiteľov je saturovaný, firma znižuje cenu pre ostatných spotrebiteľov, ktorí síce oceňujú kvalitu, ale neboli ochotní kúpiť produkt za vysokú uvádzaciu cenu. Špecifickou formou cenovej diskriminácie v čase je ***stanovenie cien v špičkách***. Tento typ diskriminácie sa realizuje v dôsledku kapacitných obmedzení firmy, keď v období

Scanned with CamScanner

vysokej spotreby rastú hraničné náklady firmy. Preto firma zvyšuje cenu produktov počas špičiek. Typickým príkladom sú ceny telefonických hovorov, kde existuje niekoľko sadzieb (denná prevádzka, nočná prevádzka, hovory počas soboty a nedele).

9.4 DÔSLEDKY SPRÁVANIA MONOPOLU

Z predchádzajúcej analýzy je zrejmé, že monopol v porovnaní s dokonalou konkurenciou prináša vyššiu cenu a menší objem produkcie. Správanie monopolu vedie k zníženiu blahobytu v spoločnosti, pretože monopol vyrába menej v porovnaní so spoločensky efektívnym rozsahom výroby, ktorý je určený priesečníkom krivky dopytu a krivky hraničných nákladov.

Negatívny vplyv monopolu možno merať prostredníctvom nových kategórií: prebytku spotrebiteľa a prebytku výrobcu.

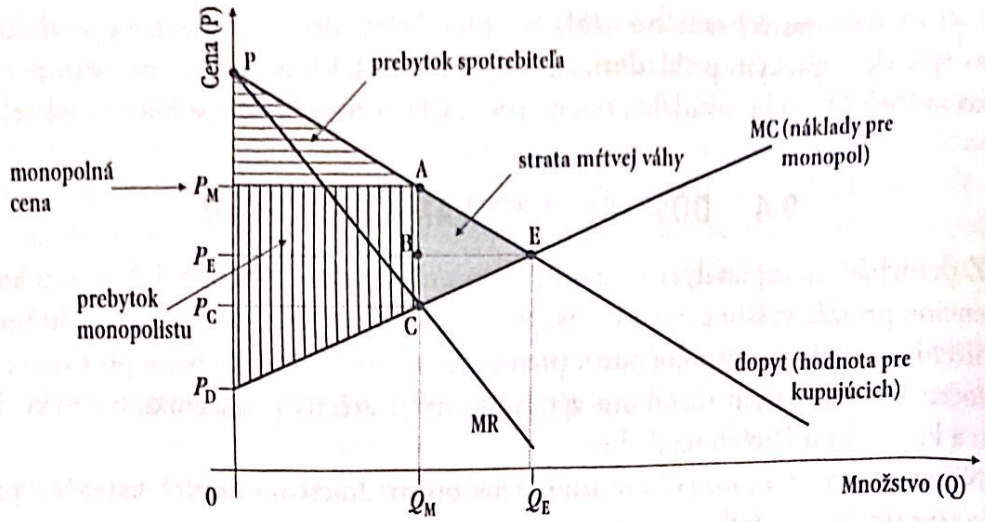
- **Prebytok spotrebiteľa** (renta spotrebiteľa) je hodnota, ktorú dostaneme, ak od sumy, ktorú je spotrebiteľ ochotný zaplatiť za statok, odpočítame sumu, ktorú v skutočnosti zaplatí.
- **Prebytok výrobcu** (renta výrobcu) je suma, ktorú výrobca získava za svoje statky po odpočítaní nákladov na výrobu týchto statkov.
- **Celkový prebytok** je súčtom prebytku spotrebiteľa a prebytku výrobcu a vyjadruje veľkosť ekonomického blahobytu v spoločnosti.

Na obrázku 9.5 je znázornená neefektívnosť monopolu, ktorú v ekonómii nazývame **stratou mŕtvej váhy**. Krivka dopytu vyjadruje hodnotu statkov pre spotrebiteľov, krivka hraničných nákladov vyjadruje náklady monopolistu na výrobu. V priesečníku krivky dopytu s krivkou hraničných nákladov môžeme určiť efektívne množstvo produkcie (Q_E). Naľavo od bodu Q_E prevyšuje hodnota pre spotrebiteľov náklady monopolistu. Napravo od tohto bodu sú náklady predávajúceho vyššie, než je prínos pre spotrebiteľa.

Ako už vieme, monopol nerealizuje efektívne množstvo produkcie, ale menšie množstvo za vyššiu cenu. Veľkosť objemu produkcie monopolu je Q_M a cena produkcie monopolistu na úrovni P_M. Obsah trojuholníka ACE medzi krivkou dopytu a krivkou hraničných nákladov (nad úrovňou Q_M) zobrazuje stratu mŕtvej váhy, čo vyjadruje **pokles prínosu pre spoločnosť**. Ide o časť prebytkov, ktoré sa nerealizujú (zanikajú) pre obmedzenie rozsahu produkcie zo strany monopolu. Súčasne platí, že vyššia cena, za ktorú realizuje monopol svoju produkciu, znižuje prebytok spotrebiteľa v prospech prebytku výrobcu.

- Prebytok spotrebiteľa vyjadruje plocha P_MAP.
- Prebytok monopolistu znázorňuje plocha P_DCAP_M (z tohto prebytku časť P_EBAP_M je transfer úžitkov od spotrebiteľa k monopolistovi; je to suma, o ktorú sa znížil spotrebiteľský prebytok pre existenciu monopolu).
- Celkový prínos tohto odvetvia pre spoločnosť (celkový prebytok) predstavuje súčet prebytku spotrebiteľov a prebytku monopolistu, t. j. plocha P_DCAP.

Scanned with CamScanner



Obrázok 9.5 **Neefektívnosť monopolu – strata mŕtvej váhy**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Z uvedenej analýzy je zrejmé, že o koľko viac zaplatí spotrebiteľ na monopolnom trhu, o toľko sa zvyšuje úžitok pre monopolistu – ide o transfer od spotrebiteľa k monopolistovi, ktorý však nemení celkový stav blahobytu na trhu. Strata mŕtvej váhy vyjadruje, o koľko sa znížil blahobyt spoločnosti pre neefektívnosť monopolu.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Nedokonalá konkurencia** prevláda v odvetviach, v ktorých jednotliví predávajúci môžu do určitej miery kontrolovať cenu svojej produkcie, čo však neznamená, že firma má absolútnu kontrolu nad cenou svojho produktu. Nedokonalá konkurencia sa člení na tri základné typy: monopol, oligopol a monopolistickú konkurenciu.
2. **Monopol** predstavuje trh s jedinou firmou ako výlučným predajcom v danom odvetví.
3. **Administratívny monopol** vznikne vtedy, ak vstup na trh sa viaže na povolenie štátnych orgánov a takéto povolenie získa len jedna firma. **Prirodzený monopol** sa vyskytuje v odvetviach, v ktorých môže jedna firma dosiahnuť úspory z rozsahu, a teda vyprodukovať celú trhovú ponuku efektívnejšie ako množstvo malých firiem.
4. **Krivka dopytu** firmy **v nedokonalej konkurencii** má klesajúci tvar, pretože ak firma zvýši cenu, niektorí spotrebitelia nebudú mať záujem o kúpu tovaru.
5. Medzi najvýznamnejšie **faktory ovplyvňujúce vznik nedokonalej konkurencie** patria vlastníctvo výrobných faktorov jednou firmou, úspory z rozsahu a legislatívne obmedzenia vlády.
6. Monopolista **maximalizuje zisk** pri takom objeme výroby, pri ktorom sa hraničný príjem rovná hraničným nákladom a je splnená podmienka **P > MR = MC**, keďže hraničný príjem monopolu je nižší ako cena.
7. Monopol v porovnaní s dokonalou konkurenciou prináša **vyššiu cenu a menší objem** produkcie. Správanie monopolu vedie k zníženiu blahobytu v spoločnosti, pretože monopol vyrába menej, než je spoločensky efektívny rozsah výroby.
8. **Strata mŕtvej váhy** vyjadruje, o koľko sa znížil blahobyt na trhu pre neefektívnosť monopolu.

Scanned with CamScanner

DESIATA KAPITOLA

OLIGOPOL A MONOPOLISTICKÁ KONKURENCIA

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť podstatu oligopolu a dôvody, prečo vzniká;*
- *opísať rôzne typy oligopolu;*
- *prečo dochádza ku kolúznym dohodám;*
- *vysvetliť zalomenú krivku dopytu oligopolu;*
- *ako použiť teóriu hier a väzňovu dilemu na analýzu správania sa oligopolu;*
- *vysvetliť rovnováhu firmy v monopolistickej konkurencii;*
- *porovnať monopolistickú konkurenciu a dokonalú konkurenciu.*

10.1 PODSTATA A SPRÁVANIE SA OLIGOPOLU

V deviatej kapitole sme si vysvetlili správanie monopolistu na nedokonale konkurenčnom trhu. Monopol (spolu s dokonalou konkurenciou) považujeme za extrémne, ale neprevládajúce formy trhovej štruktúry. V tejto kapitole sa budeme zaoberať ďalšími typmi nedokonalej konkurencie, a to oligopolom a monopolistickou konkurenciou.

Oligopol je trhová štruktúra, v ktorej existuje iba *malý počet predávajúcich*, ktorí vykazujú pomerne vysoký stupeň *vzájomnej závislosti* pri svojom rozhodovaní.

Oligopol predstavuje jednu z foriem nedokonalej konkurencie (druhou je monopolistická konkurencia), pri ktorej producenti ponúkajú podobnú alebo identickú produkciu. Pri analýze správania firmy v podmienkach monopolu sme videli, že rozhodnutia o veľkosti outputu a cene sú individuálnymi rozhodnutiami, ktoré sa vykonávajú nezávisle. Pri monopolistickej a dokonalej konkurencii zase predpokladáme veľký počet firiem na danom trhu, takže rozhodnutie jednej z firiem o objeme produkcie alebo cene neovplyvňuje rozhodnutie o optimálnom výstupe a o cene iných firiem. V uvedených štruktúrach existuje pomerne veľká nezávislosť firiem.

Oligopol predstavuje trhovú štruktúru s *niekoľkými firmami v odvetví*, pričom produkcia každej predstavuje významný trhový podiel v odvetví a rozhodovanie firiem je strategicky vzájomne závislé. Každá z firiem musí zvažovať vplyv svojich rozhodnutí na ostatné firmy v odvetví a predvídať ich reakciu na svoje rozhodnutie. Firmy v oligopolnej trhovej štruktúre navzájom reagujú nielen na zmenu ceny, ale aj na zmenu objemu výroby, reklamu, kvalitu produktu a pod. Na trhoch stále rastie význam inovácií, kvality, znižovania nákladov, schopnosti reflektovať na individuálne požiadavky zákazníka, ale aj reklamy ako faktorov podmieňujúcich konkurenčnú výhodu firiem.

Scanned with CamScanner

V oligopolistickej štruktúre môžu existovať *bariéry vstupu* do odvetvia, a to vo forme úspor z rozsahu, nákladov na diferenciáciu produktov, právnych obmedzení a pod. V prípade, že bariérou vstupu sú úspory z rozsahu, potom každá firma, ktorá sa usiluje o vstup do odvetvia, by mala dosahovať pri svojej výrobe rovnako nízke priemerné náklady ako už existujúce firmy v odvetví, inak sú jej šance úspešne sa zaradiť do tejto trhovej štruktúry minimálne.

Kde môžeme v praxi nájsť trhovú štruktúru oligopol? Ako príklad oligopolu môžeme uviesť veľkomesto s dvoma letiskami. Letisko je príkladom firmy, pre ktorú je typický veľký podiel fixných nákladov vo forme nákladov na údržbu pristávacej plochy a letiskovú halu. Trhový dopyt po leteckej doprave v danom veľkomeste je primeraný pre existenciu dvoch firiem, ktorým sa umožnilo dosahovať ekonomický zisk. Uvažujme nad situáciou, že sa v okolí mesta plánuje vybudovať tretie letisko. Tým by sa trhový dopyt rozdelil už medzi tri firmy rovnakým dielom (graficky by to znamenalo posun krivky dopytu každej z firiem smerom doľava). Môže nastať situácia, že trhový dopyt nie je dostatočný na tvorbu ekonomického zisku pre tri firmy, ktoré by potom začali čeliť stratám. Preto nebude racionálne, aby sa začala realizovať výstavba tretieho letiska. Ďalším príkladom oligopolu sú internetové vyhľadávače ako Google s trhovým podielom nad 60 %, Yahoo a Bing, ktoré spolu dosahujú podiel na trhu blížiaci sa k jednej tretine. Potravinový trh v krajinách, v ktorých dominantné postavenie majú tri až štyri veľké obchodné reťazce, možno tiež považovať za formu oligopolistickej štruktúry.

10.1.1 Rôzne typy oligopolu

Najjednoduchším typom oligopolu je **duopol**, predstavujúci štruktúru nedokonalej konkurencie, v ktorej sa nachádzajú len dve firmy.

Ak v danom odvetví vystupuje len málo veľkých firiem, hovoríme o **absolútne koncentrovanom oligopole**. Ak v odvetví vystupujú popri dvoch až troch veľkých a ekonomicky silných firmách aj stredne veľké a malé firmy, ide o **relatívne koncentrovaný oligopol**.

Pri analýze oligopolu treba rozlíšiť aj *charakter vyrábaného produktu* – môže ísť o homogénny (identický) výrobok alebo heterogénny (diferencovaný) výrobok. Ako príklad heterogénneho výrobku možno uviesť pracie prášky, autá, kozmetiku. V prípade, že oligopol vyrába homogénny výrobok, nazývame ho **homogénnym oligopolom**. Pri tomto type oligopolu je veľmi silná závislosť medzi firmami a aj minimálna zmena ceny jednej z firiem výrazne ovplyvní ostatné firmy. Ak oligopol vyrába diferencované výrobky, nazýva sa **heterogénny oligopol**.

Medzi kľúčové charakteristiky oligopolu patrí rozpor, určité napätie v spolupráci medzi malou skupinou firiem a presadzovaním vlastných záujmov. Pre firmy v oligopole by bolo najvýhodnejšie spolupracovať a stanoviť objem produkcie a cenu na úrovni monopolu, t. j. nad úroveň hraničných nákladov. Pretože ale oligopolista presadzuje svoj vlastný záujem, majú firmy motiváciu vyrábať čo najviac, a tak je rozsah výroby väčší ako v podmienkach monopolu. Pritom však obchodná stratégia každej

Scanned with CamScanner

firmy v oligopole závisí od správania konkurentov v odvetví. Tento jav sa nazýva **strategická interakcia**. Vzhľadom na vysokú mieru konkurencie na svetových trhoch sú firmy nútené spolupracovať a vytvárať rôzne typy strategických partnerstiev, čo sa odráža na rastúcom počte fúzií a akvizícií v najdynamickejších odvetviach ako informačné technológie, biotechnológie, farmaceutický priemysel a pod.

Ak sa v odvetví nachádza niekoľko firiem, môžu nastať *dva typy správania*: kooperatívne správanie a nekooperatívne správanie. Ak firmy nespolupracujú a rozhodujú sa samostatne bez akejkoľvek dohody s inými firmami, môže to viesť k *cenovým vojnám v oligopole*. Ak sa firmy snažia minimalizovať vzájomne nezosúladené kroky a aktívne spolupracujú v oligopole, hovoríme, že firmy konajú v zhode – **kolúzii**. Kolúzia predstavuje dohodu medzi firmami na trhu o množstve, ktoré sa bude vyrábať a o cenách, za ktoré sa výrobky budú predávať. To znamená, že firmy si prostredníctvom kolúzie rozdelia medzi sebou trh alebo spoločne robia iné podnikateľské rozhodnutia. Trhový podiel jednotlivej firmy predstavuje časť z celkového výstupu na trhu, ktorý produkuje jediná firma.

Firmy, ktoré sa medzi sebou dohodnú formou kolúzie, sa nazývajú **kartel**. Kartel predstavuje tzv. kolúzny alebo zmluvný oligopol, kde je odvetvie reprezentované skupinou niekoľkých firiem, ktoré konajú v zhode. Cieľom kartelu je maximalizovať celkový zisk daného odvetvia prostredníctvom koordinácie svojho správania. V tomto prípade môžeme nazvať oligopol ako „zdieľaný monopol", čo znamená, že skupina firiem sa bude chcieť správať ako monopol a zvoliť si taký objem produkcie, ktorý maximalizuje zisk celého odvetvia. Oligopolisti napodobňujú správanie monopolistu, to však vyžaduje rovnaký názor všetkých firiem na cenovú stratégiu a objem produkcie odvetia, presné rozdelenie trhových podielov a precíznu koordináciu. Takéto správanie bolo typické pre členov organizácie OPEC pri predaji ropy.

Ďalšou formou oligopolistickej trhovej štruktúry je **cenové vodcovstvo**. Ide o model oligopolu, ktorý umožňuje jednej firme určiť cenu pre všetky firmy v odvetví. V tomto prípade všetci oligopolisti v určitom odvetví nasledujú v zmene cien jednu firmu a výsledok je rovnaký, ako keby sa všetky firmy dohodli na zvýšení cien.

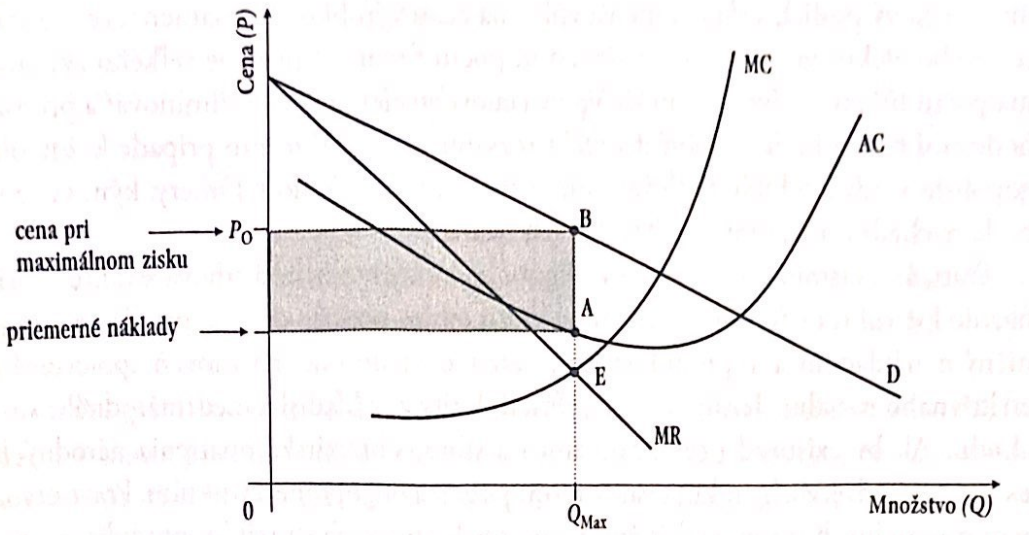
10.1.2 Správanie sa oligopolu

Pri oligopole má stanovená cena tendenciu k stabilite. Je to preto, že v oligopolistickej štruktúre funguje **strategická vzájomná závislosť firiem** a ak si firmy vzájomne dôverujú, nebudú sa snažiť o jednostranné cenové zmeny.

Predstavme si, že v odvetví sa nachádzajú tri firmy, ktoré odmietajú cenovú konkurenciu (jednostranné zvyšovanie a znižovanie cien) a tajne sa dohodli na rovnakej cene. V tomto prípade ide o kolúzny oligopol. Na obrázku 10.1 je znázornená maximalizácia zisku v podmienkach kolúzie medzi oligopolistickými firmami. Odvetvové zisky budú maximálne pri takom objeme výroby, pri ktorom sa hraničné náklady rovnajú hraničným príjmom (bod E). Optimálna cena oligopolu v podmienkach kolúzie je P_o a zodpovedá bodu B na krivke dopytu priamo nad bodom E. Uvedená cena je identická s cenou v podmienkach monopolu, pretože je oveľa vyššia než hraničné náklady.

Scanned with CamScanner

Veľkosť ekonomického zisku predstavuje vytieňovaný obdĺžnik. Uvedená situácia pripomína veľkosť zisku v prípade monopolu, tam ho však získava jedna firma. V oligopolistickej štruktúre je *zisk rozčlenený medzi niekoľko firiem* podľa ich podielu na trhu. Ak oligopolisti konajú v zhode s cieľom maximalizácie zisku, môžu vyrábať monopolné množstvo produkcie, predávať za monopolnú cenu, a tak dosahovať monopolný zisk.



Obrázok 10.1 **Maximalizácia zisku v kolúznom oligopole**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Uvedená situácia znázornená na obrázku 10.1 predstavuje stav súladu v oligopole. V reálnom ekonomickom živote sa objavuje množstvo prekážok, pre ktoré nemožno dosiahnuť a dodržať kolúznu dohodu. Medzi prekážky uzavretia a udržania kolúznej dohody patria: nelegálnosť takto uzavretých dohôd, porušovanie dohody jednou z firiem formou zníženia cien produktov pre určitú skupinu zákazníkov, čím sa zvýši podiel na trhu tejto firmy; ďalším dôvodom môže byť čoraz intenzívnejšia konkurencia zahraničných firiem, ktorej význam rastie v súvislosti s globalizáciou.

Ďalším faktorom, ktorý ovplyvňuje fungovanie trhu v podmienkach oligopolu, je počet oligopolných firiem. Najjednoduchšie je dosiahnuť dohodu, ak ide o dvoch predávajúcich. Je zrejmé, že v tomto prípade je pomerne jednoduché dohodnúť sa na rozsahu produkcie každého člena. Ak sa však počet členov kartelu zvyšuje, je čoraz menej pravdepodobné, že sa dosiahne a dodrží zmluva medzi firmami.

Ak oligopolistické firmy nevytvoria kartel, každá z týchto firiem sa samostatne môže rozhodnúť o objeme produkcie, ktorú bude vyrábať. Pri svojom rozhodovaní berie do úvahy dva efekty: efekt rozsahu výroby a cenový efekt.

- **Efekt rozsahu výroby** znamená, že ak cena prevyšuje hraničné náklady, predaj dodatočnej jednej jednotky bude viesť k zvýšeniu zisku.
- **Cenový efekt** vyjadruje fakt, že rast produkcie vyvolá zväčšenie celkového predaného množstva, čo spôsobí pokles ceny produkcie a pokles zisku z každej ďalšej jednotky statku.

Scanned with CamScanner

Ak bude efekt rozsahu výroby väčší ako cenový efekt, firma zvýši objem svojej produkcie. Ak však bude cenový efekt väčší ako efekt rozsahu výroby, firma nezvýši objem produkcie, ale pristúpi k zníženiu výroby. Oligopolista zvyšuje výrobu až do úrovne, keď sú pri danom rozsahu výroby ostatných firiem oba efekty v rovnováhe.

V nasledujúcej časti si ukážeme, ***ako rozhodovanie oligopolistu ovplyvňuje počet firiem v odvetví.*** Čím je väčší počet firiem v odvetví, tým má jednotlivá firma menší trhový podiel, a tým aj menší vplyv na cenu výrobku. To znamená, že význam cenového efektu sa znižuje so zvyšovaním počtu firiem. V prípade veľkého zvyšovania počtu firiem v odvetví sa môže vplyv cenového efektu úplne eliminovať a pri rozhodovaní firiem bude pôsobiť iba efekt rozsahu výroby. V tomto prípade každý oligopolista v odvetví bude zvyšovať objem svojej produkcie do tej miery, kým sa cena bude nachádzať nad úrovňou hraničných nákladov.

Platí, že s rastom počtu firiem v oligopole sa oligopolistická trhová štruktúra približuje k štruktúre dokonale konkurenčných trhov, pretože cena sa približuje k hraničným nákladom a vyprodukované množstvo sa dostáva na úroveň spoločensky efektívneho rozsahu. Tento záver je veľmi dôležitý aj z hľadiska medzinárodného obchodu. Ak by existoval protekcionizmus a silné ochranárske opatrenia národných ekonomík, odvetvia by inklinovali k monopolnej a oligopolnej štruktúre. Práve otvorením národných trhov medzinárodnému obchodu sa trh s určitým produktom stáva súčasťou svetového trhu. Na svetovom trhu sa bude nachádzať oveľa viac firiem, čo znamená, že sa zvyšuje počet výrobcov, z ktorých produkcie si môže spotrebiteľ vyberať.

10.1.3 Zalomená krivka dopytu oligopolistu

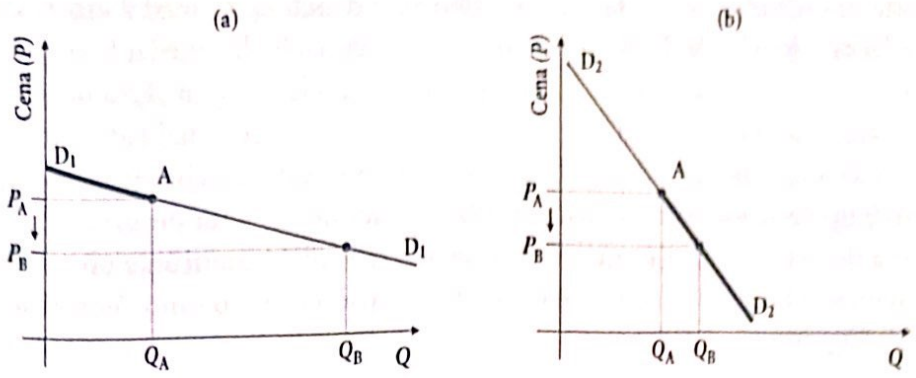
Podobne ako v prípade monopolu aj oligopolista má záujem vyrábať taký objem produkcie, ktorý zodpovedá rovnosti hraničných nákladov a hraničných príjmov. Z podmienky maximalizácie zisku $P > MR = MC$ vyplýva, že zmena hraničných nákladov vyvolá zmenu rozhodnutia firmy o objeme produkcie. V prípade oligopolu však táto téza platí len čiastočne. Je to pre existenciu *medzery v krivke MR*, ktorá vytvára tzv. vankúš, stlmujúci malé zmeny v hraničných nákladoch. Tento jav spôsobuje zalomená krivka dopytu oligopolu. Vysvetlíme si tento špeciálny tvar krivky dopytu oligopolistu, ktorý vyplýva zo vzájomnej strategickej interakcie medzi firmami.

Zalomená krivka dopytu oligopolistu (obr. 10.3) sa skladá z dvoch samostatných kriviek dopytu (D_1 a D_2). Prvá krivka vyjadruje stav, keď konkurenti nereagujú na zvýšenie cien jednej firmy v oligopole (časť FA na krivke D_1) a druhá krivka znázorňuje situáciu, keď konkurenti reagujú na zníženie cien (zvýraznený úsek od bodu A na krivke D_2).

Na obrázku 10.2 sú znázornené obe situácie:

1. časť (a) vyjadruje krivku dopytu firmy, ktorá znížila cenu, ale konkurenti na to nereagujú;
2. časť (b) znázorňuje krivku dopytu firmy, ktorá znížila cenu a konkurenti toto zníženie nasledujú.

Scanned with CamScanner

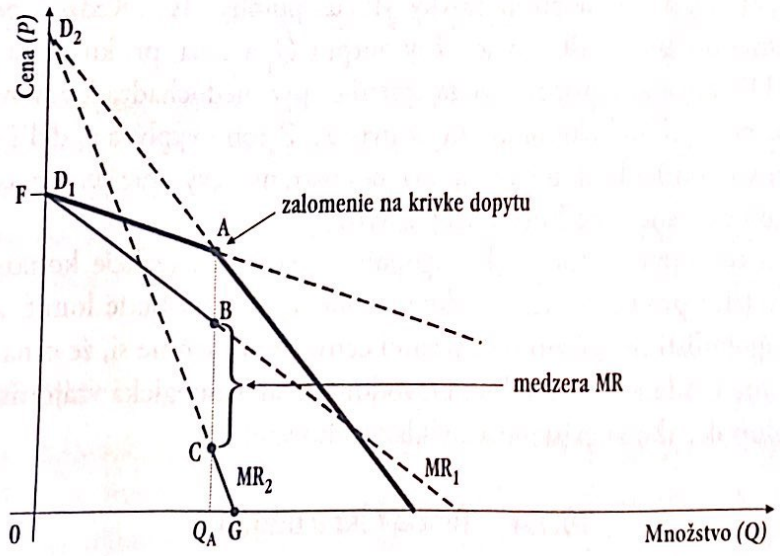


Obrázok 10.2 **Krivka dopytu firmy znižujúcej cenu**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Na grafe (a) je zakreslená situácia firmy, keď zníži cenu z P_A na P_B. Na toto zníženie ceny konkurenti nereagujú, a preto spotrebitelia zvyšujú dopyt po lacnejších výrobkoch tejto firmy. Krivka dopytu ma plochejší tvar.

Druhý graf (b) vyjadruje situáciu, keď konkurenti nasledujú zníženie ceny. Vidíme, že v tomto prípade je sklon krivky dopytu strmší. Firma dosiahne menšie zvýšenie dopytu po produkcii, keďže zvýšený dopyt sa rozložil aj na ostatné firmy, ktoré kopírovali jej cenovú politiku. Spojením prvej časti krivky dopytu D_1 (úsek od bodu A doľava smerom k vertikálnej osi) a druhej časti krivky dopytu D_2 (úsek od bodu A smerom dolu doprava) dostávame zalomenú krivku dopytu oligopolistu.

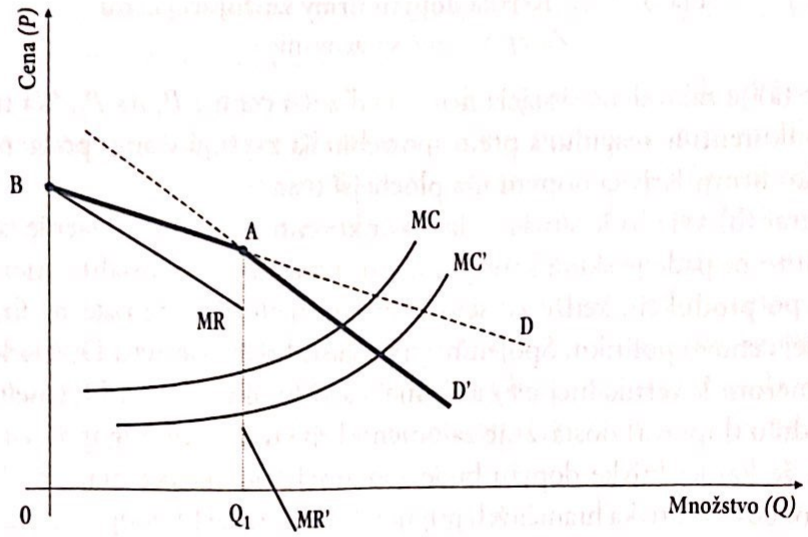
Je jasné, že každej krivke dopytu bude zodpovedať iná krivka hraničných príjmov. Krivke D_1 zodpovedá krivka hraničných príjmov MR_1 a krivke D_2 zodpovedá krivka MR_2. Všimnime si priebeh kriviek na grafe (obr. 10.3). V bode A firma náhle mení dopytovú krivku z D_1 a prechádza na krivku D_2, ktorej zodpovedá iná krivka MR. Úsek FB zodpovedá krivke hraničného príjmu MR_1 a úsek CG zodpovedá krivke hraničného príjmu MR_2.



Obrázok 10.3 **Zalomená krivka dopytu a medzera hraničného príjmu**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Krivka hraničného príjmu sa teda skladá opäť z dvoch častí, medzi ktorými existuje **medzera v krivke MR oligopolistu**, na grafe sa nachádza medzi bodmi B a C. Všimnime si, že medzera vzniká pod zalomením na krivke dopytu. Táto medzera vytvára *„nákladový vankúš"* čo znamená, že ak krivka hraničných nákladov prechádza danou medzerou, mierny posun tejto krivky smerom nahor alebo nadol neovplyvní rozhodnutie oligopolistu o objeme výroby (je zrejmé, že v tomto prípade nemusí znižovať ani zvyšovať svoju produkciu). Nákladový vankúš umožňuje oligopolistovi udržať stanovenú cenu dlhší čas, a teda zalomená krivka dopytu umožňuje existenciu strnulých (rigidných) cien.



Obrázok 10.4 **Posun krivky hraničných nákladov pri zalomenej krivke oligopolu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Na obrázku 10. 4 vidíme posun krivky MC do polohy MC´. Keďže k posunu dochádza v rámci medzery MR, rovnovážny output Q_1 a cena, pri ktorej sa dosahuje, sa nemení. Dokonca aj v prípade, že sa zmení dopyt, nedochádza k zmene outputu a ceny, ak sa nemení bod zlomu krivky dopytu A. Z toho vyplýva aj ďalší poznatok, že pre firmu v podmienkach oligopolu má jednostranné zvýšenie ceny neisté dôsledky práve kvôli existencii medzery v krivke MR.

Tvar krivky dopytu, ktorej čelí oligopolista, závisí od reakcie konkurentov na zmenu ceny jeho produktu. Krivka dopytu oligopolistu sa bude lomiť, ak sa konkurenční oligopolisti prispôsobujú zníženiu ceny. Pripomeňme si, že cena stanovená v oligopole má tendenciu k stabilite. Dôvodom je tak strategická vzájomná závislosť firiem v oligopole, ako aj existencia „nákladového vankúša".

10.1.4 Teória hier a oligopol

V oligopolistickej trhovej štruktúre je len málo výrobcov, preto každá firma – oligopolista musí pri svojom rozhodovaní o cene a objeme produkcie zvážiť možné

Scanned with CamScanner

reakcie konkurentov. Dôležitou črtou tejto trhovej štruktúry je **neistota** týkajúca sa správania sa a rozhodovania konkurentov. Ak firma uvažuje o znížení ceny produkcie, nemôže si byť istá, ako na toto rozhodnutie zareagujú konkurenti. Prispôsobia sa a tiež znížia cenu? Alebo zníženie cien nezrealizujú a budú udržiavať cenu na rovnakej úrovni? Treba si uvedomiť, že súhrnné – kolektívne záujmy oligopolu sú zabezpečené len v prípade, že všetci dodržia zvolenú stratégiu – v tomto prípade neznížia cenu. Ak však nastane situácia, že konkurenčné firmy znížia cenu, potom firma, ktorá nepristúpila na zníženie, môže utrpieť stratu.

Spoločný postup oligopolistických firiem je založený na dôvere, no každá firma vyhodnocuje **riziko**, že konkurenti budú presadzovať vlastný záujem a nie spoluprácu. Oligopolisti majú záujem dosiahnuť monopolný zisk v odvetví, ale to vyžaduje strategickú koordináciu. Každá z firiem si je vedomá, že dosiahnutý zisk závisí nielen od toho, aký objem produkcie vyrobí, ale aj od rozsahu produkcie jej konkurentov. Pri rozhodovaní o produkcii by mala každá firma zvážiť, ako jej rozhodnutie ovplyvní rozhodovanie iných firiem.

Správanie ekonomických subjektov, ktoré sa vzájomne strategicky ovplyvňujú, možno analyzovať prostredníctvom **teórie hier**. Teória hier sa využíva v ekonómii na skúmanie vzájomného ovplyvňovania duopolistov, obchodnej politiky krajín, medzinárodných dohôd a pod. Aby sme dokázali túto teóriu aplikovať na správanie oligopolu, musíme si najprv vysvetliť jej filozofiu a základné prvky.

Teória hier pracuje s troma prvkami: hráči, množina možných stratégií, z ktorých si každý hráč vyberá a výnos z každej kombinácie stratégií.

Dominantná stratégia je najlepšia hráčova stratégia bez ohľadu na to, akú stratégiu budú realizovať ostatní hráči. Keď sa obaja hráči rozhodnú pre dominantnú stratégiu, výsledkom je dominantná rovnováha. **Nashova rovnováha** (nazvaná podľa Johna F. Nasha, nositeľa Nobelovej ceny za ekonómiu za rok 1994) znamená stav, keď hráč volí stratégiu, ktorá je pre neho najlepšia bez spolupráce alebo dohody a neberie pri nej ohľad na protihráča. Preto sa Nashova rovnováha nazýva aj *nekooperatívna rovnováha.*

Teória hier študuje ľudské správanie a rozhodovanie, keď dochádza k strategickému vzájomnému pôsobeniu medzi protivníkmi – konkurentmi. Ide o štúdium ťahov a protiťahov, ako ich poznáme pri šachovej partii. Podľa teórie hier si firma vyberá stratégiu podľa toho, čo má pre ňu najväčší význam, ale súčasne predpokladá, že konkurent rozanalyzuje jej stratégiu a bude sa rozhodovať tiež v súlade so svojím záujmom.

Väzňova dilema

V teórii oligopolu sa využíva jedna z teórií hier, ktorá sa nazýva väzňova dilema. Ide o hru, v ktorej má každý z hráčov dominantnú stratégiu a kým sa tejto individuálnej dominantnej stratégii držia všetci hráči, celkové výsledky sú horšie ako v prípade, keby sa držali spoločnej stratégie. Vysvetlíme si väzňovu dilemu na príklade.

Scanned with CamScanner

Dvoch väzňov, ktorí sú spolupáchateľmi trestného činu, vypočúvajú oddelene na polícii a nemajú možnosť sa dohovoriť. Vyšetrovatelia im v snahe dosiahnuť ich priznanie ponúknu určité možnosti. Ak sa väzeň prizná k trestnému činu a usvedčí druhého partnera, bude voľný a spolupáchateľ bude odsúdený na 5 rokov. Ak sa obaja priznajú, každý dostane miernejší trest vo výške 2 rokov. Ak by sa však obaja nepriznali, strávili by vo väzení povedzme 1 mesiac.

Každý z väzňov má dve možnosti: priznať alebo nepriznať sa k trestnému činu. Trest, ktorý dostane každý väzeň, závisí nielen od stratégie, ktorú každý z nich individuálne zvolí, ale aj od stratégie druhého väzňa. Ak sa prizná iba jeden väzeň, bude prepustený, ale druhý väzeň bude odsúdený. Ak obaja poprú účasť, strávia najviac 1 mesiac vo vyšetrovacej väzbe a potom budú voľní atď. Ich možné stratégie sú uvedené v tabuľke 10.1.

Tabuľka 10.1 **Väzňova dilema – stratégie**

		Hráč B	
		priznať sa	**mlčať**
Hráč A	**priznať sa**	–2, –2	0, –5
	mlčať	–5, 0	–1/12, –1/12

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Ako by ste sa rozhodovali na mieste hráča A (prvý väzeň)? Ak sa hráč B rozhodne poprieť spáchanie trestného činu, bude pre vás výhodnejšie sa priznať a budete prepustený. Aj v prípade, že sa hráč B prizná, bude pre vás lepšie sa tiež priznať – rozsudok bude 2 roky pre každého. Z toho vyplýva, že nech hráč B urobí akékoľvek individuálne rozhodnutie, pre hráča A bude lepšie priznať sa. Rovnaké pravidlo platí aj pre hráča B. Priznanie oboch hráčov A a B predstavuje Nashovu rovnováhu a tiež predstavuje rovnovážne riešenie pri dominantnej stratégii.

Dominantnou stratégiou v tomto prípade je priznať sa. Ak sa teda obaja hráči priznajú, strávia vo väzení 2 roky. Ak by však obaja mlčali a nepriznali sa, boli by na tom lepšie – prinajhoršom po jednom mesiaci vo väzbe by boli obaja voľní. Táto stratégia je výhodnejšia v porovnaní s Nashovou rovnováhou. Nazýva sa **Pareto-efektívna stratégia** alebo *kooperatívna rovnováha.*

Rozhodovanie hráčov v hre väzňova dilema je podobné rozhodovaniu, ktoré musia urobiť oligopolisti v snahe dosiahnuť úroveň produkcie a ceny monopolistu. Charakteristickým znakom rozhodovania oligopolistu je neistota týkajúca sa správania konkurentov. Analyzujme prípad oligopolistu – firmy A, ktorá sa rozhoduje o znížení ceny svojho produktu, čo má pre ňu zmysel len vtedy, keď ostatní konkurenti nepristúpia k rovnakému zníženiu. Firma A si však vôbec nie je istá správaním konkurenčných firiem. Možné stratégie firmy A a jej konkurentov sú uvedené v tabuľke 10.2. Je zrejmé, že firma musí vyhodnotiť všetky riziká a výhody každej stratégie, a to ešte predtým, než sa rozhodne pre zmenu ceny.

Scanned with CamScanner

Tabuľka 10.2 **Rozhodovanie firiem v oligopole**

		Možnosti konkurenčných firiem	
		znížiť cenu	zachovať cenu
Možnosti firmy A	znížiť cenu	malé straty pre všetkých	veľký zisk pre firmu A, strata pre konkurenčné firmy
	zachovať cenu	veľká strata pre firmu A	žiadna zmena

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Z tabuľky 10.2 vyplýva, že kolektívne záujmy oligopolu ako celku sú chránené vtedy, keď nikto nezníži trhovú cenu (Pareto-efektívna stratégia). Firma si však tiež uvedomuje, že môže veľa stratiť, ak cenu nezníži, ale konkurenti cenu znížia. Ak obidve firmy zvolia stratégiu zníženia ceny (dominantná stratégia), ide o Nashovu rovnováhu.

Teória hier sa prostredníctvom väzňovej dilemy pokúša identifikovať rozmanité strategické interakcie medzi firmami v oligopole, keď konkurenti uvažujú o znížení cien a súčasne musia brať do úvahy dôsledky svojho rozhodnutia v podobe reakcií konkurentov.

OPEC – príklad tolerovaného kartelu

Najvýznamnejším medzinárodným kartelom na svete je OPEC (Organizácia krajín vyvážajúcich ropu, *Organization of the Petroleum Exporting Countries*), ktorý bol založený v roku 1960 v Bagdade a zakladajúcimi členmi boli Irán, Irak, Kuvajt, Saudská Arábia a Venezuela. V roku 1973 sa k nim pridali ďalšie krajiny ako Indonézia, Katar, Líbya, Spojené arabské emiráty, Alžírsko, Nigéria, Ekvádor a Gabon. V roku 2008 vystúpila z organizácie Indonézia, pretože nedokázala pokryť domácou produkciou svoju spotrebu ropy a proklamovala záujem opäť vstúpiť, ak by sa stala vývozcom tejto suroviny. Najvyšším orgánom organizácie je konferencia zástupcov členských krajín, na ktorej sa diskutujú vzťahy krajín organizácie OPEC s politickými a ekonomickými partnermi, určujú denné kvóty ťažby a cena exportovanej ropy. Dosiahnutie právoplatného rozhodnutia je na konferencii veľmi ťažké, pretože musí byť jednohlasné. Sídlo kartelu je vo Viedni. Členovia organizácie OPEC majú kontrolu nad 75 % svetových zásob ropy. Kartel sa od vzniku snažil určovať objem a spotrebu ropy pomocou ťažobných kvót. OPEC dokázal členským krajinám zabezpečiť veľké zisky, ktoré pramenili z rastúcej ceny ropy. Snaha organizácie OPEC je zvyšovanie ceny ropy prostredníctvom koordinovaného znižovania vyťaženého množstva ropy, a to tak, že pre každú členskú krajinu je snaha určiť produkčné limity. OPEC čelí klasickým problémom kartelu, pretože na jednej strane je v záujme členských štátov udržať vysokú cenu ropy, ale súčasne každá členská krajina preferuje zvyšovať ťažbu a tak získať väčší

Scanned with CamScanner

podiel na zisku. Z histórie organizácie OPEC sú známe situácie, že napriek dohode o znížení ťažby niektoré z členských krajín tento záväzok porušili. OPEC prejavil svoju ekonomickú silu v 70. rokoch 20. storočia, keď vyvolal dvojitým výrazným zvýšením ceny ropy v rokoch 1973 a 1979 obdobie vysokej inflácie a svetovú hospodársku recesiu. Prvá ropná kríza v roku 1973 sa spájala s rozhodnutím arabských štátov uvaliť embargo na USA a v súvislosti s arabsko-izraelským konfliktom. Druhá ropná kríza v roku 1979 pramenila z vypuknutia iránskej revolúcie. Pre ilustráciu, cena ropy vzrástla z 2,63 $ za barel v roku 1972 na 11,75 $ v roku 1974 a ďalej na 35,10 $ v roku 1981. Začiatkom 80. rokov 20. storočia členské krajiny nedokázali udržať spoluprácu a začali spory o produkčné limity. Výsledkom bolo zníženie ceny ropy na 12,52 $ za barel v roku 1986. Po roku 2000 sa ceny ropy stabilizovali, ale okolo roku 2008 opäť dosiahli rekordné hodnoty. V období globálnej finančnej krízy v roku 2008 prijímal OPEC opatrenia, ktoré by viedli k ukončeniu krízového obdobia.

10.2 MONOPOLISTICKÁ KONKURENCIA

Pojem monopolistická konkurencia (*monopolistic competition*) naznačuje, že ide o model, ktorý obsahuje tak prvky monopolu (preto sa nazýva „monopolistická"), ako aj prvky dokonalej konkurencie (preto názov „konkurencia"). Štruktúra odvetvia je *monopolistická* z toho hľadiska, že každá z firiem čelí klesajúcej krivke dopytu po svojom výrobku, preto má určitú trhovú silu a môže určiť cenu svojho produktu. Na druhej strane nazývame toto odvetvie *konkurenciou*, pretože firma musí stále bojovať o zákazníka a o udržanie svojho postavenia na trhu, keďže v odvetví neexistujú žiadne bariéry pre vstup do odvetvia.

Monopolistickú konkurenciu ako nedokonalú trhovú štruktúru charakterizujú: veľký počet výrobcov, diferenciácia výrobku a voľný vstup do odvetvia. Na monopolistickom trhu sa nachádza ***veľký počet výrobcov***, ktorých produkty sa označujú ako blízke substitúty, teda tieto výrobky môžu byť pre spotrebiteľov zameniteľné. Vzhľadom na veľký počet firiem nemá malá zmena množstva produkcie alebo cien výrobkov v jednej z firiem žiadny vplyv na predaj akejkoľvek inej firmy. Medzi firmami existuje ***relatívna nezávislosť***, ktorá vyplýva z toho, že správanie jednej firmy sa rozloží na mnoho iných firiem. Tu môžeme pozorovať odlišnosť od oligopolu, kde fungujú dve až tri firmy. Táto nezávislosť firiem tiež spôsobuje, že sa nemusia obávať odvetnej reakcie na zmenu objemu svojej produkcie a zmenu ceny. Preto na rozdiel od oligopolu sú pre monopolistickú konkurenciu charakteristické tradičné krivky dopytu bez zalomenia, keďže podiel konkurenčných firiem na trhu sa významne nemení so zmenami cien jednej firmy.

Ďalšou črtou monopolistickej konkurencie je ***diferenciácia produktu***, čo znamená, že firmy sa snažia odlíšiť svoje produkty od ostatných produktov v odvetví. Veľký počet firiem v odvetví spôsobuje, že diferenciácia medzi produktmi môže

Scanned with CamScanner

byť veľmi malá. Diferenciácia môže spočívať v kvalite produktu, cene, umiestnení firmy, obale, dizajne a pod. Z tejto diferenciácie môže pramenit monopolná sila firmy pre ňou vyrábaný produkt. Monopolistická firma sa v určitom zmysle môže stať cenovým tvorcom. V tomto smere pripomína monopol, ale s tým rozdielom, že individuálna krivka dopytu firmy po produkcii firmy nie je totožná s trhovou krivkou dopytu po produkcii celého odvetia.

Pripomeňme si, že na dokonale konkurenčných trhoch čelia firmy horizontálnej krivke dopytu, pretože spotrebitelia považujú produkty za zameniteľné (homogénne). Ak sa jedna z firiem pokúsi zvýšiť cenu produktu, povedie to k presunu spotrebiteľov k iným firmám.

V monopolistickej konkurencii má každá firma odlišnú totožnosť cez **obchodnú značku**. Výrobok firmy chápu spotrebitelia ako odlišný od produktov iných firiem v tomto odvetví. Napríklad v odvetví nealkoholických nápojov môže existovať firma s obchodnou značkou (napr. Vinea), ktorá má právny monopol na túto značku a exkluzívne právo vyrábať tento produkt. Samozrejme, že okrem tejto firmy existuje veľa ďalších firiem, ktoré produkujú rôzne nealkoholické nápoje odlišujúce sa farbou, chuťou, tvarom obalu, značkou a pod. (napr. Kofola, Coca-Cola, Pepsi-Cola, Sprite).

Na dokonale konkurenčných trhoch sú firmy úspešné vtedy, ak dokážu ponúkať produkty, ktoré vyrábajú s čo najväčšou efektívnosťou. V monopolistickej konkurencii nemá pre firmu zmysel zapojiť sa do cenovej vojny, pretože každá firma si vytvára vlastný trh, spotrebitelia dávajú prednosť konkrétnej značke pred inými značkami, a teda zmena ceny nevyvolá posun spotrebiteľa od jednej značky k druhej značke. Zníženie ceny teda nevedie k zvýšeniu predaja alebo zvýšeniu podielu na trhu v monopolistickej konkurencii.

Ako si teda konkurujú firmy v monopolistickej konkurencii? Monopolisticko-konkurenčné firmy využívajú formy **necenovej konkurencie**, z ktorých najvýznamnejšou je **reklama**. Firmy využívajú reklamu na zvýšenie imidžu svojho výrobku a takto sa zacieľujú na ďalších spotrebiteľov, ktorí sa začnú stotožňovať s jej značkou. Firmy pri reklame často využívajú populárnych hercov, spevákov a športovcov, čím navodzujú dojem, že práve ich produkt je kvalitnejší ako produkt iných firiem a tým si upevňujú vernosť spotrebiteľov k značke. Dobre zacielenou reklamnou kampaňou môže firma vytvoriť obrovskú hodnotu svojej značky.

V monopolistickej konkurencii existuje možnosť vstupu ďalších firiem do odvetia a tiež výstupu z odvetvia. Vzhľadom na to, že na trhu sa nachádzajú diferencované výrobky, existujú určité prekážky vstupu, pretože nová firma sa musí na trhu etablovať a získať si spotrebiteľov. Na získanie trhového podielu a na podporu predaja používajú nové firmy reklamu a rôzne marketingové stratégie, čo však pre ne znamená dodatočné finančné výdavky, ktoré môžu len spomaliť vstup na trh, a preto sa označujú ako **nízke bariéry vstupu**. Nízke bariéry vstupu na trh tlačia ekonomické zisky k nule – ide o konkurenčný aspekt monopolistickej konkurencie.

Zastavme sa pri krivke dopytu firmy v monopolistickej konkurencii, ktorá vyzerá podobne ako krivka dopytu monopolu. Zásadný rozdiel je v tom, že

Scanned with CamScanner

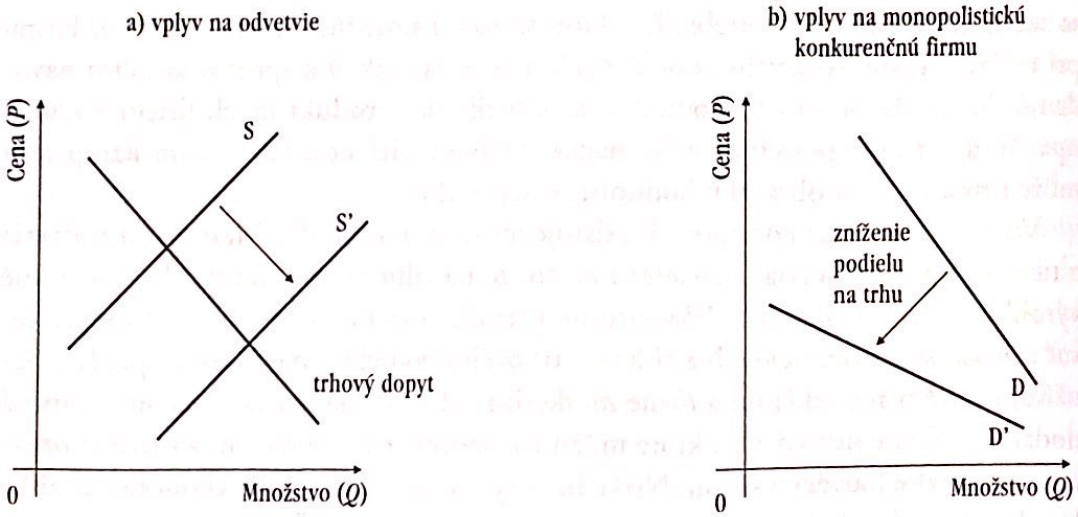
v monopole už neexistujú žiadne iné firmy a v monopolistickej konkurencii má každá firma monopol len na svoju obchodnú značku a stále prebieha konkurenčný boj medzi ňou a firmami s blízkymi substitútmi. Rozsah trhovej moci takejto firmy závisí od toho, ako dokáže odlíšiť svoj produkt od produktov iných firiem. Ak spotrebitelia preferujú určitú značku aj v prípade, že firma zvýši cenu produktu, znamená to, že **vernosť značke** vplýva na krivku dopytu firmy, ktorá sa stáva menej cenovo elastickou. Takáto vernosť značke sa vyskytuje podľa prieskumov pri určitých značkách benzínu, cigariet alebo zubnej pasty. Práve vernosť značke je faktor, ktorý spôsobuje, že firma môže meniť cenu produktu bez obáv zo straty zákazníkov.

Zamyslime sa nad zaujímavou charakteristikou monopolistickej konkurencie a tou je **voľný vstup do odvetvia**. Ak do odvetvia začne vstupovať čoraz viac firiem pre očakávaný zisk, bude to mať vplyv na krivku dopytu firiem v tomto odvetví v dvoch smeroch:

- nastane posun krivky dopytu smerom doľava dolu, pretože so zvýšením počtu firiem v odvetví sa zníži počet predaných výrobkov na jednu firmu;
- krivka dopytu danej firmy bude elastickejšia, pretože čoraz väčší počet firiem vyrába podobný výrobok.

Ak zhrnieme uvedené dva faktory, zistíme, že voľný vstup do odvetvia pri monopolistickej konkurencii spôsobuje posun krivky dopytu (ktorej čelia jednotlivé firmy v tomto odvetví) smerom doľava a tvar týchto kriviek bude ploskejší. Vstup nových firiem do odvetvia bude tlačiť zisky každej z firiem smerom k nule. Pokúsme sa teraz vyjadriť uvedené poznatky graficky.

Na obrázku 10.5 je znázornený vplyv vstupu ďalších firiem na celé odvetvie a vplyv vstupu firiem pre monopolisticky konkurenčnú firmu.



Obrázok 10.5 **Vplyv vstupu ďalších firiem**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

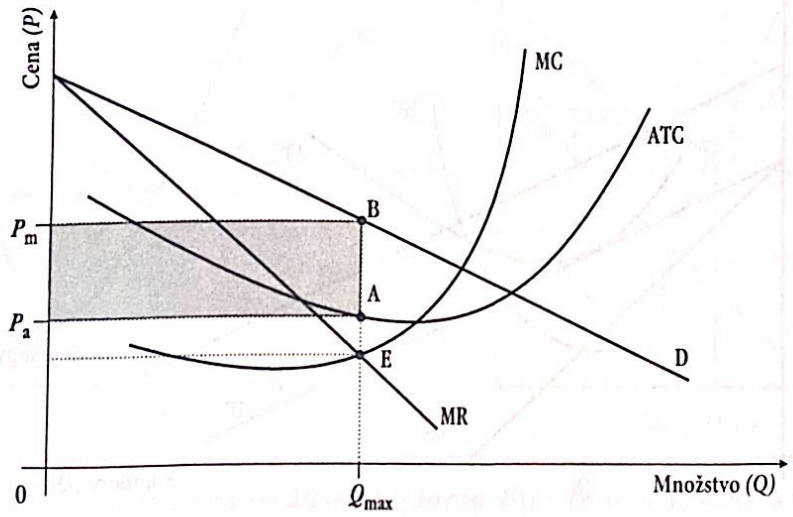
Scanned with CamScanner

Pripomeňme si, že ak firmy v monopolistickej konkurencii vytvárajú zisk, do tohto odvetvia začnú vstupovať ďalšie firmy. Vieme, že bariéry vstupu do odvetvia sú nízke. Vstup nových firiem do odvetvia spôsobí zvýšenie ponuky produktov a zníženie ceny produkcie (posun po krivke dopytu smerom nadol – pozri obr. 10.5 časť a). Pre konkrétnu firmu v monopolistickej konkurencii to však znamená, že stráca existujúcich zákazníkov a jej podiel na trhu sa znižuje. To je znázornené na obrázku 10.5 (časť b) posunom krivky dopytu firmy smerom doľava, čo znamená, že firma bude musieť urobiť nové rozhodnutie o objeme produkcie, ktoré však nemusí koordinovať s ostatnými firmami.

10.2.1 Krátkodobá rovnováha firmy v monopolistickej konkurencií

Firma v monopolistickej konkurencii sa musí rozhodnúť podobne ako monopol o objeme produkcie a cene, pretože obe tieto trhové štruktúry čelia klesajúcej krivke dopytu a klesajúcej krivke hraničných príjmov. S cieľom maximalizovať zisk určujú objem výroby na takej úrovni, pri ktorej sa hraničné náklady rovnajú hraničným príjmom.

Na obrázku 10.6 je v bode E znázornená krátkodobá rovnováha pri monopolistickej konkurencii. Priesečník hraničných nákladov a hraničných príjmov určuje Q_{max} ako objem výroby s maximalizujúcim ziskom. Bod B na krivke dopytu ukazuje, že objem výroby na úrovni Q_{max} sa môže predať za cenu P_m. Krivka dopytu vyjadruje vzťah medzi predajom výrobku (napr. skladací dáždnik) a jeho cenou, pričom ceny ostatných výrobkov zostávajú nezmenené, cena maximalizujúca zisk je v bode P_m. Cena P_m je vyššia než priemerné náklady, z čoho vyplýva, že firma dosahuje ekonomický zisk, ktorého veľkosť vyjadruje obdĺžnik P_a ABP_m pri krátkodobej úrovni outputu.



Obrázok 10.6 **Krátkodobá rovnováha**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

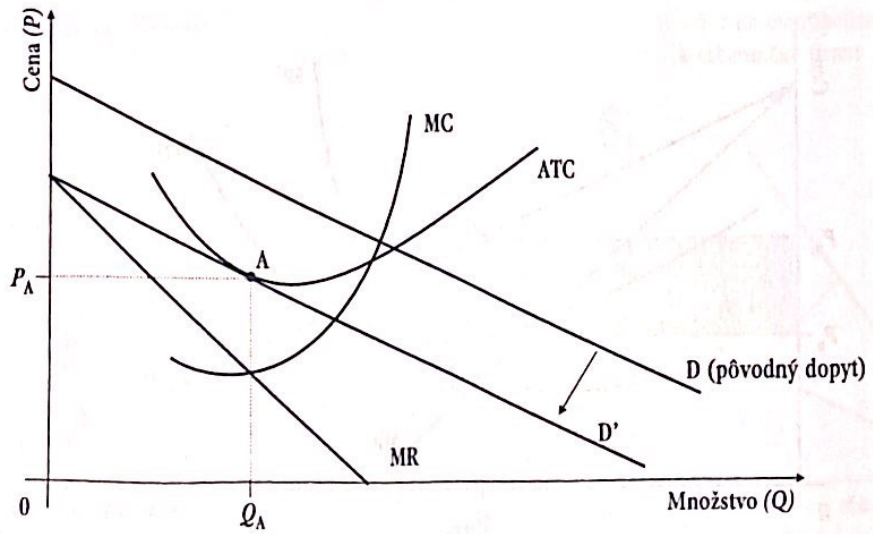
Z grafickej analýzy je zrejmé, že výroba je zisková. Vieme, že v monopolistickej konkurencii je voľný vstup do odvetvia, nové firmy môžu začať vyrábať svoje vlastné diferencované produkty. Po vstupe ďalších firiem do odvetvia sa rozsah trhu nami analyzovaného výrobku znižuje, pretože nové produkty „obsadili" časť z trhu tohto produktu. Krivka dopytu typického predávajúceho sa posunie smerom nadol a doľava. Firmy budú do odvetvia vstupovať dovtedy, kým celkový ekonomický zisk (to znamená podnikateľský zisk plus alternatívne náklady na čas, kapitál, vlastné použité výrobné faktory) sa nezníži na nulu. Nepretržitý posun krivky dopytu smerom doľava nakoniec eliminuje ekonomické zisky.

10.2.2 Dlhodobá rovnováha firmy v monopolistickej konkurencii

Pri dlhodobej rovnováhe sa hraničné náklady opäť rovnajú hraničným príjmom. Pri objeme výstupu Q_A však nevzniká žiadny ekonomický zisk, pretože pri tomto výstupe sa cena (P_A) presne rovná priemerným celkovým nákladom (pozri obr. 10.7). Dlhodobá rovnováha maximalizujúca zisk (bod A) nastáva vtedy, keď krivka dopytu je dotyčnicou krivky priemerných celkových nákladov (ATC).

Zamyslime sa, čo by sa stalo, keby sa krivka dopytu posunula ďalej doľava. Cena by bola nižšia ako celkové priemerné náklady (P < ATC) a firma by sa nachádzala v strate, čo znamená, že firmy by z odvetia začali odchádzať. Ak by sa krivka dopytu posunula smerom doprava, znamenalo by to, že cena je vyššia ako celkové priemerné náklady (P > ATC) a v tomto prípade by bolo výhodné pre firmy vstupovať do odvetvia. Jedine v prípade dotyku krivky dopytu s krivkou ATC dochádza k ***nulovému ekonomickému zisku*** a ***stavu dlhodobej rovnováhy***.

Na obrázku 10.7 je znázornená dlhodobá rovnováha pre typického predajcu v podmienkach monopolistickej konkurencie. Pri dlhodobej rovnováhe sa krivka



Obrázok 10.7 **Dlhodobá rovnováha**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

dopytu posunie doľava, v krajnom prípade sa dotýka krivky celkových priemerných nákladov. Bod A je bodom dlhodobej rovnováhy, v ktorom sú zisky nulové a nikto nemá záujem vstúpiť do odvetvia a nikto nemá ani záujem odísť z neho.

Zapamätajme si, že v podmienkach monopolistickej konkurencie sa dlhodobá rovnováha dosiahne vtedy, keď ceny sú vyššie ako hraničné náklady, ale ekonomický zisk je stlačený na nulu.

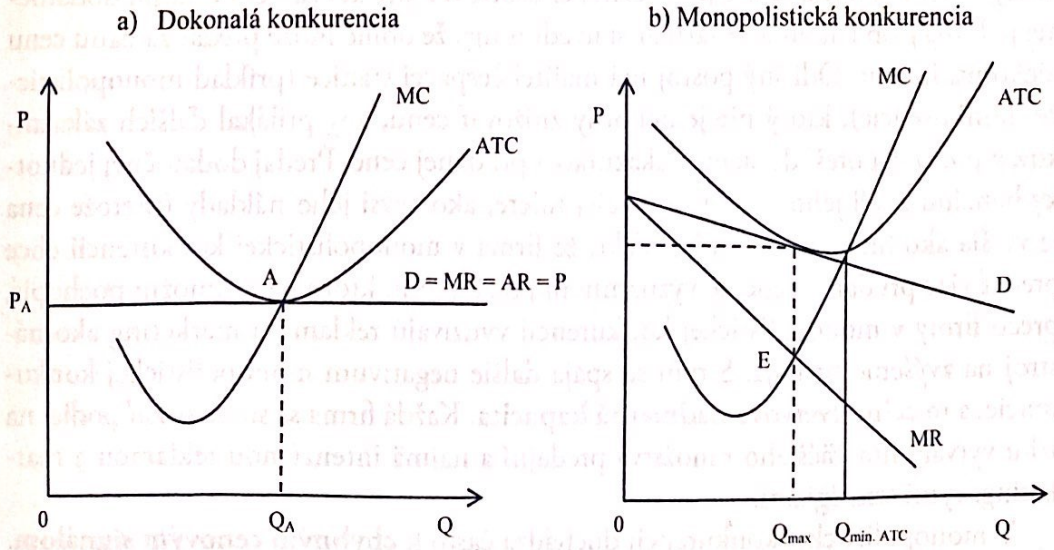
10.2.3 Porovnanie monopolistickej konkurencie a dokonalej konkurencie

Pripomeňme si, že monopolistická konkurencia vzniká vtedy, keď veľa firiem predáva podobné alebo rovnaké produkty. Monopolistická konkurencia sa na dokonalú konkurenciu **podobá** týmito tromi znakmi:

1. na trhu sa nachádza veľa kupujúcich a predávajúcich;
2. vstup a výstup z odvetvia je voľný;
3. každá firma považuje ceny iných firiem za dané.

Predsa však medzi monopolistickou konkurenciou a dokonalou konkurenciou existujú **odlišnosti**, a to:

- v podmienkach dokonalej konkurencie sú produkty rovnaké (napr. obilie), v monopolistickej konkurencii ide o diferencované výrobky (napr. rôzne značky benzínu, nealkoholické nápoje a pod.);
- diferenciácia produktu vedie ku klesajúcej krivke dopytu každého predávajúceho, na rozdiel od dokonalej konkurencie, kde je krivka dopytu horizontálnou priamkou.



Obrázok 10.8 **Porovnanie dlhodobej rovnováhy v dokonalej konkurencii a monopolistickej konkurencii**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Obrázok 10.8 nám umožňuje porovnať stav dlhodobej rovnováhy v dokonale konkurenčnej firme a v monopolisticko-konkurenčnej firme. Prvým rozdielom je úroveň ATC pri objeme výroby maximalizujúcom zisk v dlhom období.

- Vidíme, že v dokonalej konkurencii (časť a) každá firma vyrába množstvo Q_A, pri ktorom minimalizuje náklady z dlhodobého hľadiska (v najnižšom bode krivky ATC) a takto maximalizuje efektívnosť.
- V monopolistickej konkurencii (časť b) má však krivka dopytu klesajúci tvar, to znamená, že sa nemôže dotýkať krivky ATC v najnižšom bode (krivka ATC má tvar písmena U). Krivka dopytu monopolisticky konkurenčnej firmy sa dotýka krivky ATC na jej ľavej strane. Pri dlhodobej rovnováhe je veľkosť outputu Q_{max} menšia, ako je objem výroby s minimálnymi nákladmi ($Q_{min.ATC}$), a teda firma nevyrába pri minimálnych priemerných nákladoch. Z toho vyplýva, že *monopolistická konkurenčná firma je menej efektívna než dokonale konkurenčná firma*, pretože priemerné náklady presahujú minimum.

Ďalším rozdielom je cena maximalizujúca zisk v dlhom období.

- V prípade dokonale konkurenčnej firmy cena, ktorá maximalizuje zisk, je na úrovni P_A a *rovná sa* hraničným nákladom.
- V prípade monopolistickej konkurencie si môžeme všimnúť, že je cena P pri množstve maximalizujúcom zisk *vyššia* ako hraničné náklady zodpovedajúce objemu výroby Q_{max}.

Tento rozdiel sa premietne do *rozdielneho postoja firiem k zákazníkom*. Uveďme si to na príklade. V prípade dokonalej konkurencie uvažujme s farmárom pestujúcim obilie. Farmár môže predať také množstvo obilia, ktoré má záujem predať pri danej cene. Pre farmára nie je dôležité, či osoba XY prejaví záujem o kúpu dodatočnej jednotky obilia, pretože farmár si uvedomuje, že obilie môže predať za danú cenu niekomu inému. Odlišný postoj má majiteľ čerpacej stanice (príklad monopolistickej konkurencie), ktorý nie je ochotný znižovať cenu, aby prilákal ďalších zákazníkov, a preto sa poteší ďalšiemu zákazníkovi pri danej cene. Predaj dodatočnej jednotky benzínu zvýši jeho príjmy vo väčšej miere, ako zvýši jeho náklady (pretože cena je vyššia ako hraničné náklady). Fakt, že firma v monopolistickej konkurencii chce predať viac pri danej cene, je významným poznatkom, ktorý nám umožní pochopiť, prečo firmy v monopolistickej konkurencii využívajú reklamu a marketing ako nástroj na zvýšenie predaja. S tým sa spája ďalšie negatívum monopolistickej konkurencie, a to **celoodvetvová nadmerná kapacita**. Každá firma sa snaží získať podiel na trhu vytváraním väčšieho množstva predajní a najmä intenzívnou reklamou a marketingovými stratégiami.

V monopolistickej konkurencii dochádza často k **chybným cenovým signálom**. Monopolisticko-konkurenčná firma nedodržuje princíp oceňovania produkcie podľa hraničných nákladov. Ako sme preukázali, firma oceňuje svoje produkty *nad úrovňou* hraničných nákladov firmy (vieme, že rovnako sa správa oligopol aj monopol) a cena výrobkov prekračuje náklady príležitosti. Všimnime si na obrázkoch 10.6 a 10.7,

Scanned with CamScanner

cena je nad úrovňou hraničných nákladov tak pri krátkodobej, ako aj dlhodobej rovnováhe. Spotrebitelia reagujú na takéto ceny znížením dopytu.

Mnohí kritici monopolistickej konkurencie tvrdia, že ekonomike by prospelo, ak by sa znížilo množstvo produktov, ktoré vyrábajú firmy. Tu však musíme uviesť, že zníženie počtu monopolistických konkurentov by mohlo znížiť blahobyt spotrebiteľa, keďže ľudia by už nemali k dispozícii požadovanú rôznorodosť statkov. Spotrebitelia často ochotne zaplatia viac za rôznosť, než aby napríklad používali rovnaký parfum alebo pili rovnakú značku kávy.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Oligopol** je trhová štruktúra, v ktorej existuje iba niekoľko predávajúcich, ktorí vykazujú pomerne vysoký stupeň vzájomnej závislosti pri svojom rozhodovaní. Na trhu ponúkajú podobnú alebo identickú produkciu.
2. Ak sa firmy snažia minimalizovať vzájomne nezosúladené kroky a aktívne spolupracujú v oligopole, firmy konajú v zhode – **kolúzii**. Kolúzia predstavuje dohodu medzi firmami na trhu o množstve, ktoré sa bude vyrábať a o cenách, za ktoré sa výrobky budú predávať. Firmy, ktoré sa medzi sebou dohodnú formou kolúzie, sa nazývajú **kartel**.
3. **Tvar krivky dopytu**, ktorej čelí oligopolista, závisí od reakcie konkurentov na zmenu ceny jeho produktu. Krivka dopytu oligopolistu sa bude **lomiť** v prípade, keď sa konkurenční oligopolisti prispôsobujú zníženiu ceny zo strany jednej z firiem.
4. Správanie ekonomických subjektov, ktoré sa vzájomne strategicky ovplyvňujú, možno analyzovať prostredníctvom **teórie hier**. Pri analýze oligopolu sa využíva jedna z teórií hier, ktorá sa nazýva **väzňova dilema**.
5. **Monopolistická konkurencia** je charakterizovaná veľkým počtom výrobcov, diferenciáciou výrobku a voľným vstupom do odvetvia. Na monopolistickom trhu sa nachádza veľký počet výrobcov, ktorých produkty označujeme ako blízke substitúty, teda tieto výrobky môžu byť pre spotrebiteľov zameniteľné.
6. Vzhľadom na veľký počet firiem nemá malá zmena množstva produkcie alebo cien výrobkov v jednej z firiem žiadny vplyv na predaj inej firmy.
7. Medzi firmami existuje relatívna nezávislosť, ktorá vyplýva z toho, že správanie jednej firmy sa rozloží na veľa iných firiem.
8. Ak firmy v monopolistickej konkurencii vytvárajú zisk, do tohto odvetvia začnú vstupovať ďalšie firmy. **Vstup nových firiem do odvetvia** spôsobí zvýšenie ponuky produktov a cena produkcie sa zníži. Pre konkrétnu firmu v monopolistickej konkurencii to však znamená, že stráca existujúcich zákazníkov a jej podiel na trhu sa znižuje.
9. Z krátkodobého hľadiska monopolistická firma určuje objem výroby na takej úrovni, pri ktorej sa hraničné náklady rovnajú hraničným príjmom. **Dlhodobá rovnováha** sa dosiahne vtedy, keď ceny sú vyššie ako hraničné náklady, ale ekonomický zisk je stlačený na nulu.

Scanned with CamScanner

JEDENÁSTA KAPITOLA

VEREJNÁ POLITIKA V PODMIENKACH NEDOKONALEJ KONKURENCIE. PROTIMONOPOLNÉ REGULOVANIE

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *rozlíšiť, v ktorých prípadoch je monopol nežiaducou štruktúrou trhu;*
- *vysvetliť dôvody, pre ktoré môže byť monopol žiaducou štruktúrou trhu;*
- *aké nástroje má štát k dispozícii na obmedzenie moci monopolov;*
- *vysvetliť pozitíva, ako aj možné negatíva použitia jednotlivých nástrojov protimonopolného regulovania;*
- *porovnať náklady regulácie monopolov s nákladmi, ktoré vzniknú v prípade nezasahovania vo vzťahu k monopolom;*
- *vysvetliť príčiny a problémy zásahov štátu do činnosti oligopolných firiem.*

11.1 NEEFEKTÍVNOSŤ MONOPOLU AKO DÔVOD NA PROTIMONOPOLNÉ REGULOVANIE

Z poznatkov získaných v predchádzajúcich kapitolách vieme, že monopol na rozdiel od dokonalej konkurencie predáva svoje výrobky za vyššiu cenu, než sú jeho hraničné náklady, vyrába menší objem produkcie, než požaduje dopyt, nevyrába s najnižšími priemernými nákladmi, čo vedie k neefektívnemu využitiu výrobných zdrojov, ktoré má spoločnosť k dispozícii. Z toho by sa mohlo zdať, že monopol je za každých okolností nevhodným spôsobom organizácie trhu. Posúdme toto tvrdenie z rôznych hľadísk: z hľadiska monopolu, z hľadiska spotrebiteľa a z hľadiska ekonomiky ako celku. Vďaka cene stanovenej nad úrovňou hraničných nákladov a zabezpečujúcej monopolný zisk je monopolná štruktúra pre takúto firmu žiaducou trhovou štruktúrou. Lenže pre monopolne vysokú cenu určenú nad úrovňou rovnovážnej ceny v dokonalej konkurencii, ako aj pre nižší objem vyrábanej a predávanej produkcie je pre spotrebiteľa nežiaducou trhovou štruktúrou.

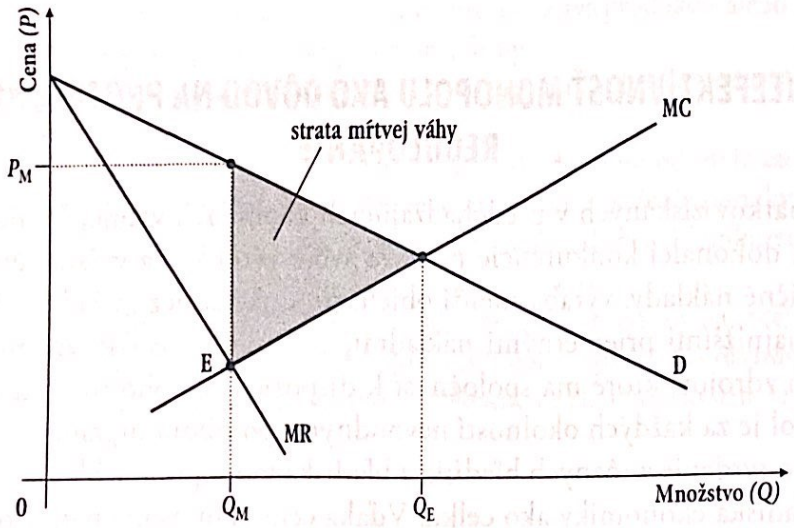
Na dôsledok monopolu na ekonomiku sa môžeme pozrieť aj z hľadiska jeho celkového vplyvu na ekonomický blahobyt spoločnosti vyjadreného pomocou celkového spoločenského prebytku, ktorý je súčtom prebytku spotrebiteľa a prebytku výrobcu.

Z hľadiska ekonomickej efektívnosti monopolný zisk sám osebe nie je spoločenským problémom. Celkový prebytok zahŕňa tak prebytok spotrebiteľa, ako aj prebytok výrobcu. To znamená, že pre monopolne vysokú cenu zaplatí spotrebiteľ

Scanned with CamScanner

monopolistovi viac; uskutoční sa transfer peňažných prostriedkov od spotrebiteľa k výrobcovi, čo však neovplyvní celkový prebytok. Ide len o zvýšenie prebytku výrobcu na úkor prebytku spotrebiteľa. Celkový prebytok sa nezmenší. Problém na monopolnom trhu nastáva preto, že spotrebitelia v dôsledku monopolne vysokej ceny kupujú menší objem produkcie. Negatívom monopolu je neefektívne nízky objem výroby. Monopolom vyrábaný a predávaný objem produkcie je menší ako objem produkcie maximalizujúci celkový spoločenský prebytok.

Obrázok 11.1 znázorňuje **technickú neefektívnosť monopolu.** Ako už vieme, **monopol vyrába** objem produkcie (Q_M), pri ktorom sa hraničné príjmy rovnajú hraničným nákladom (MR = MC). Zároveň môže stanoviť monopolnú cenu (P_M) zodpovedajúcu výške dopytu pri takejto cene, ktorá je vyššia, ako sú hraničné náklady. Monopolná firma potom vyrába menej, než je pre spoločnosť efektívne. **Spoločensky efektívne množstvo** (Q_E) sa nachádza v priesečníku krivky dopytu a krivky hraničných nákladov, a je teda vyššie ako objem produkcie, ktorý vyrobí monopol. Aby sa predal vyšší objem produkcie, musela by byť cena nižšia. Monopolista však nemá dôvod cenu znížiť.



Obrázok 11.1 **Technická neefektívnosť monopolu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Uvedené skutočnosti hovoria v neprospech monopolu. Napriek tomu sa však môže monopol spájať aj s určitými výhodami.

Monopol z hľadiska rozvoja výskumu a vývoja

Napriek uvedeným negatívam monopolu (resp. nedokonalo konkurenčnej štruktúry trhu) môžu veľké firmy priniesť pre spoločnosť určité pozitíva. Jedno z nich vychádza z tzv. **schumpeterovskej hypotézy, že zdrojom väčšiny inovácií a technického pokroku sú veľké korporácie.** Podľa J. A. Schumpetera väčšinu vynálezov

Scanned with CamScanner

a technických zmien realizujú firmy v koncentrovaných odvetviach. Veľké firmy sú ekonomicky schopné vynakladať obrovské finančné prostriedky na výskum a vývoj nových výrobkov. Práve tieto veľké firmy majú potom najväčší osoh z výsledkov výskumu a vývoja nových produktov, pretože majú veľký podiel na trhu. V dôsledku úspešného konkurenčného boja môžu tento podiel ešte zvýšiť. J. A. Schumpeter zastával názor, že veľké korporácie priniesli technický pokrok, výrazný rast kvality výrobkov, viedli k rastu životnej úrovne. Veľké firmy prispievajú k ekonomickému rastu, vynakladajú veľké peňažné sumy na výskum a vývoj, preto požiadavka na ich rozdelenie by mohla mať negatívny vplyv aj na malé firmy, keďže niektoré z poznatkov vytvorených veľkými firmami sa stávajú dostupnými aj malým firmám. Na druhej strane oponenti tohto názoru tvrdia, že najrevolučnejšie vynálezy v histórii priniesli malé firmy alebo jednotlivci. Aj menšie firmy sú často v rozvoji výskumu a vývoja veľmi úspešné.

Prirodzený monopol

Ďalším opodstatnením existencie monopolu je prípad prirodzeného monopolu. Prirodzený monopol je žiaducou štruktúrou trhu, pretože vedie k **úsporám z rozsahu**. Keďže priemerné celkové náklady s rastom výroby postupne klesajú, jedna veľká firma môže efektívnejšie vyrobiť celý objem trhovej produkcie, ako by to bolo v prípade pôsobenia dvoch alebo viacerých firiem na trhu. Monopol môže potom svoje výrobky vyrábať a predávať za nižšiu cenu. Ide napríklad o spoločnosti zabezpečujúce distribúciu elektrickej energie, plynu, káblová televízia, metro a pod. Fixné náklady týchto firiem sú veľmi vysoké (napr. náklady spojené s vybudovaním rozvodov energie, telefónnych sietí, podzemných tunelov metra a pod.), pričom hraničné náklady sú nízke. Prirodzený monopol je taká situácia na trhu, keď v dôsledku dosahovaných úspor z rozsahu **celkový objem trhovej produkcie najefektívnejšie zabezpečí jediná firma, resp. pri danej veľkosti trhu a cenách produkcie je len jedna firma schopná pokryť svoje priemerné celkové náklady výroby**. Preto môže byť spoločensky efektívne, keď jedna veľká firma „prirodzene" zvíťazí v konkurencii na danom trhu.

Na druhej strane aj prirodzený monopol, rovnako ako každý iný druh monopolu, disponuje veľkou monopolnou silou. Je motivovaný maximalizovať zisk a bude vyrábať objem produkcie, ktorý zodpovedá rovnosti hraničných príjmov a hraničných nákladov. Zároveň môže stanoviť cenu vysoko nad úrovňou hraničných nákladov. Aj v prípade prirodzeného monopolu sa teda môže prejaviť problém vyplývajúci z technickej neefektívnosti, ktorým sú vysoké ceny a nízky objem produkcie. Ďalším problémom prirodzeného monopolu môže byť aj nedostatočná kvalita poskytovaných tovarov, resp. služieb, lebo ako jediný výrobca v odvetví nemá konkurenciu a spotrebitelia nemajú možnosť spotrebu tohto produktu nahradiť iným podobným tovarom.

Scanned with CamScanner

11.2 VEREJNÁ POLITIKA VO VZŤAHU K MONOPOLOM

Štát zasahuje do štruktúry a činnosti súkromných firiem s cieľom obmedziť moc monopolov, zabrániť zneužitiu ich trhovej sily, podporiť konkurenciu a snažiť sa dosiahnuť efektívnu alokáciu zdrojov na trhu. Na tento účel má k dispozícii viaceré **nástroje**:

a) protimonopolné zákonodarstvo;
b) verejnú reguláciu monopolov;
c) verejné vlastníctvo monopolov;
d) výberové konanie pre prirodzené monopoly;
e) nezasahovanie – štát môže ponechať monopolom voľnosť rozhodovania o cene a množstve na trhu.

11.2.1 Protimonopolné zákonodarstvo

Vláda má prostredníctvom protimonopolného zákonodarstva dve možnosti, ako znížiť trhovú moc firiem, ktoré zneužívajú svoje postavenie na trhu. Protimonopolné zákony sú zamerané na ovplyvňovanie:

a) štruktúry odvetvia;
b) správania sa firiem.

Táto legislatíva zakazuje fúzie a akvizície, ktoré obmedzujú konkurenciu v odvetví (vplyv na štruktúru odvetvia) a orientujú sa aj na protikonkurenčné konanie na trhu, resp. zakazujú určité činnosti podnikov (správanie firiem).

Protimonopolné zákonodarstvo má svoj pôvod v USA. V roku 1890 tu bol prijatý ***Shermanov zákon***, ktorý zakazoval monopolizovať priemysel a obchod a tiež zamedzoval tajné dohody a spojenia obmedzujúce obchod. Neskôr, v roku 1914, bol schválený ***Claytonov zákon***, zakazujúci viazané zmluvy, cenovú diskrimináciu a vzájomne prepojené správne rady a fúzie, realizované výkupom účastín konkurentov.

11.2.1.1 Ovplyvňovanie štruktúry odvetvia

Protimonopolné zákony dávajú vláde právomoc zabraňovať fúziám a rozdeľovať veľké firmy. Firma môže zvýšiť trhovú moc dvoma spôsobmi:

a) **investovaním ziskov** a rozširovaním výrobných zariadení, čím zabezpečuje svoj rast,
b) **fúziou** (resp. **akvizíciami**) s inými firmami.

Pritom môže ísť o:

- ***horizontálne fúzie*** – ak sa spájajú firmy pôsobiace v tom istom odvetví. Zákonom zakázané sú najmä fúzie vo vysoko koncentrovaných, prípadne čiastočne koncentrovaných odvetviach. Nemusí pritom ísť o firmy s veľkým podielom na trhu;
- ***vertikálne fúzie*** – ide o spájanie sa dvoch firiem v rôznych etapách výrobného procesu;
- ***konglomerátne fúzie*** – spájanie firiem, ktoré produkujú úplne odlišné, navzájom nesúvisiace produkty. Napríklad oceliareň, ktorá kúpi chemickú fabriku, sieť hotelov, športové kluby a pod.

Scanned with CamScanner

Negatívami konglomerátnych fúzií sú:
- veľký rast koncentrácie aktív v rukách najväčších firiem;
- nesledovanie ekonomických cieľov; konglomerátne fúzie často slúžia ako drahá „hračka" pre vlastníkov a manažérov (napr. športové kluby, noviny).

Ako **pozitíva konglomerátnych fúzií** možno uviesť:
- firmy, ktoré smerovali k bankrotu, prevzali iné silné firmy, prežili, boli modernizované a tým sa zachovali aj pracovné miesta;
- konglomerátne fúzie môžu znamenať aj zvýšenie konkurencie v odvetví, ak veľké firmy podnikajú na trhoch, ktoré dovtedy patrili iným firmám. Koncentrácia aktív nemusí nevyhnutne znamenať rast monopolnej moci.

11.2.1.2 Ovplyvňovanie správania firiem

Protimonopolné zákony postihujú rôzne druhy nezákonného protikonkurenčného správania firiem, pričom nie je rozhodujúce, či ide o veľkú alebo malú firmu. Protimonopolné zákony v tomto prípade postihujú také formy činnosti, ako sú:
- dohody firiem o cenách, o obmedzeniach výstupu alebo rozdelení trhu. Výsledkom takýchto dohôd je obyčajne zvýšenie cien a zníženie výstupu;
- predaj výrobkov za ceny, ktoré sú nižšie ako výrobné náklady firmy;
- viazanie predaja jedného výrobku na kúpu druhého výrobku;
- predaj rovnakého výrobku rôznym zákazníkom za rôzne ceny, pričom z hľadiska nákladov to nie je opodstatnené.

Hlavným cieľom protimonopolného zákonodarstva **je zvýšiť ekonomickú a technickú efektívnosť a konkurenciu na trhu**. Podstatné je, aby pôsobenie firmy na trhu (bez ohľadu na jej veľkosť) bolo z hľadiska spoločnosti efektívne. Rozdelením veľkých korporácií môže síce protimonopolné zákonodarstvo dosiahnuť rast konkurencie v odvetví, ale často na úkor dosahovania úspor z rozsahu. Firmy sa nie vždy spájajú preto, aby zvýšili svoju monopolnú moc a obmedzili konkurenciu, ale aby znížili náklady (napr. spájanie niektorých bánk). Preto ak má byť protimonopolná politika realizovaná formou protimonopolného zákonodarstva úspešná, musí byť vláda (resp. dozorný orgán) schopná posúdiť, či prevažujú pozitívne stránky fúzií (spoločenský prospech, rast efektívnosti) alebo negatívne (zníženie efektívnosti).

11.2.2 Verejná regulácia monopolov

Ďalším spôsobom, ako môže štát zasiahnuť do protikonkurenčného správania monopolov, je regulácia ich činnosti. Neregulovaný monopol má tendenciu vyrábať a predávať za vysokú cenu a ponúkať malý objem produkcie. Preto vzniká požiadavka na reguláciu činnosti monopolu. Môže pritom ísť o:

a) reguláciu ceny;
b) reguláciu zisku;
c) reguláciu výstupu.

Scanned with CamScanner

11.2.2.1 Regulácia ceny

Využíva sa pri regulácii činnosti prirodzených monopolov, ako je distribúcia elektrickej elektriny, plynu, káblová televízia a pod. Regulačný orgán môže týmto firmám regulovať ceny. Otázka však znie, ako správne určiť regulovanú cenu. Existuje viac možností stanovenia regulovanej ceny:

- Jednou možnosťou je ***stanoviť cenu na úrovni hraničných nákladov***. V takom prípade bude alokácia zdrojov optimálna. Spotrebitelia budú nakupovať optimálny objem vyrobeného tovaru a služieb. Tu však môžu nastať dva problémy. Ak ide o prirodzený monopol, ten, ako už vieme, má klesajúce priemerné celkové náklady. To znamená, že hraničné náklady sa nachádzajú vždy pod úrovňou priemerných celkových nákladov. Ak regulačný orgán stanoví cenu rovnajúcu sa hraničným nákladom, táto **cena bude nižšia, ako sú priemerné celkové náklady** firmy. Firma nepokryje svoje celkové náklady, bude dosahovať stratu. Možným riešením tejto situácie je poskytovať podporu prirodzenému monopolu formou subvencií. Vláda by financovala straty prirodzeného monopolu, ktoré plynú z predaja tovarov a služieb za ceny na úrovni hraničných nákladov. Problémom tiež je, že pre vládne inštitúcie je problémom zistiť skutočnú výšku hraničných nákladov firmy a firma má z pochopiteľných dôvodov motív túto úroveň nadhodnocovať (dochádza tu k **problému asymetrickej informovanosti**).
- Vláda môže ***stanoviť regulovanú cenu na úrovni priemerných celkových nákladov***. V takom prípade monopol dosahuje nulový ekonomický zisk. Nedostatkom takto stanovenej ceny je, že vedie k tzv. strate mŕtvej váhy. Existuje tu tiež problém asymetrickej informovanosti, keď monopol nemá motív pravdivo odhaliť svoje skutočné náklady, ale ich môže nadhodnocovať.

Regulácia ceny monopolu prináša ešte ďalší problém. Ceny stanovené na úrovni hraničných nákladov, ako aj na úrovni priemerných celkových nákladov, nemotivujú monopol k znižovaniu nákladov. Ak totiž klesnú náklady monopolu, regulačný orgán zvyčajne požaduje zníženie ceny. Úspora nákladov potom neprináša monopolistovi žiadny prospech. Iba v prípade, že si firma môže úsporu zo zníženia nákladov ponechať, je motivovaná k poklesu nákladov.

Položme si otázku, čo je lepšia možnosť: stanoviť cenu na úrovni priemerných nákladov alebo hraničných nákladov a poskytnúť subvenciu vládou. Odpoveď závisí od relatívnej veľkosti strát mŕtvej váhy v týchto dvoch prípadoch.

Stanovenie ceny na úrovni priemerných nákladov vytvára pri monopole stratu mŕtvej váhy. Poskytnutie subvencie k cene určenej na úrovni hraničných nákladov spôsobuje stratu mŕtvej váhy u subjektov, ktoré za poskytnuté subvencie zaplatia regulovaným firmám (daňoví poplatníci). Takéto porovnanie veľkosti strát mŕtvej váhy je v praxi príliš zložité, a preto stanovenie ceny na úrovni priemerných nákladov sa vo všeobecnosti uprednostňuje pred poskytnutím subvencie.

Stanovenie ceny na úrovni priemerných nákladov môže predstavovať pre regulačný orgán problém, pretože je zložité s určitosťou zistiť, aké sú skutočné náklady

Scanned with CamScanner

firmy. Manažéri regulovanej firmy majú motiváciu navyšovať náklady a zvýšiť cenu. Jedným zo spôsobov, ako to dosiahnuť, je vynakladať finančné prostriedky na vstupy, ktoré nie sú striktne potrebné na výrobu statkov. Nadmerný luxus na pracovisku v podobe prepychových kancelárskych priestorov, veľkých aut, voľných lístkov na futbalové alebo bejzbalové zápasy (skrytých za výdavky na vzťah s verejnosťou), firemných lietadiel, častých a finančne náročných zahraničných ciest – to sú početné spôsoby, ktorými môžu manažéri navyšovať náklady firmy. Manažéri môžu tiež využívať viac kapitálu, ako je efektívne.

Protimonopolné regulovanie v Slovenskej republike

Protimonopolný úrad Slovenskej republiky je nezávislý ústredný orgán štátnej správy SR na ochranu hospodárskej súťaže a koordináciu štátnej pomoci. Na základe ustanovení zákona č. 187/2021 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže a o zmene a doplnení niektorých zákonov zasahuje v prípade kartelov, zneužívania dominantného postavenia, vertikálnych dohôd, kontroluje koncentrácie a posudzuje konanie orgánov štátnej správy a samosprávy v prípade, že sa dopustia obmedzenia hospodárskej súťaže a zabezpečuje tiež ochranu hospodárskej súťaže v oblasti štátnej pomoci. Protimonopolný úrad SR aplikuje okrem slovenského aj európske právo hospodárskej súťaže. Navrhuje tiež opatrenia na ochranu a podporu hospodárskej súťaže.

Kartelové dohody patria medzi najzávažnejšie porušenia súťažných pravidiel, ktoré prinášajú prospech výlučne ich účastníkom. Odbor kartelov, odbor zneužívania dominantného postavenia a vertikálnych dohôd a odbor koncentrácií sa v roku 2020 zaoberali vyše 120 podnetmi na možné protisúťažné správanie v rôznych sektoroch. Uložené sankcie v podobe pokút dosiahli celkovú výšku vyše 8,1 mil. €.

Osobitnou formou kartelu je **kolúzia v procese verejného obstarávania** (tzv. ***bid rigging***). Je to prípad, keď sa účastníci verejnej súťaže vopred dohodnú o vzájomnom nekonkurovaní si, čím je zmarený účel a cieľ verejného obstarávania. Pri verejnom obstarávaní sa podnikatelia opakovane stretávajú, a tak majú možnosť dohodnúť sa na striedaní víťazstiev v tendroch. Podnikatelia sa kolúznymi dohodami vyhnú konkurenčnému tlaku a výsledkom je, že môžu dodávať tovary a služby verejnému sektoru za vyššie ceny, vyhnúť sa tlaku na kvalitu a potrebe inovácií.

Kompetencie Protimonopolného úradu SR vyplývajú zo zákona č. 187/2021 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže a o zmene a doplnení niektorých zákonov. Zákon umožňuje Protimonopolnému úradu SR neuložiť pokutu alebo znížiť pokutu podnikateľovi za účasť na karteli, ktorá by inak bola uložená. Neuložiť pokutu možno iba jednému, a to prvému podnikateľovi, ktorý požiada úrad z vlastnej iniciatívy o neuloženie pokuty a súčasne predloží rozhodujúci dôkaz o existencii kartelu alebo predloží informácie a dôkazy rozhodujúce pre vykonanie inšpekcie. Takzvaný Program zhovievavosti výrazne prispieva k odhaľovaniu a sankcionovaniu kartelov, podnecuje podnikateľov k spolupráci s úradom, a tým pomáha

Scanned with CamScanner

efektívnemu boju s kartelmi. Tento program je založený na rovnakých princípoch ako Program zhovievavosti (*Leniency Program*) Európskej komisie.
Alternatívnou možnosťou k uloženiu pokuty je využitie inštitútu „záväzkov". Podnikateľ môže úradu navrhnúť záväzky, ktoré odstránia súťažný problém na trhu. V takomto prípade úrad nekonštatuje porušenie zákazu, ale priamo zaväzuje podnikateľa na plnenie opatrení, ktoré odstránia identifikovaný problém na trhu.
Ďalšou možnosťou podnikateľa je v prípade zneužívania dominantného postavenia na trhu využitie inštitútu „urovnania". Urovnanie umožňuje osobe, ktorá porušila zákon č. 187/2021 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže a o zmene a doplnení niektorých zákonov, získať benefit v podobe zníženej pokuty, a to až do výšky 30 % v prípade, že sa táto osoba k porušeniu dobrovoľne prizná a zároveň za takéto porušenie preberie zodpovednosť.
Úrad pre reguláciu sieťových odvetví je štátnym orgánom, ktorého úlohou je ochraňovať koncového spotrebiteľa pred zneužívaním dominantného postavenia monopolných dodávateľov energií a vody. Pod sieťovými odvetviami rozumieme odvetvie elektroenergetiky, plynárenstva, tepelnej energetiky a vodného hospodárstva. Účelom regulácie je zabezpečiť dostupnosť regulovaných tovarov a s nimi súvisiacich činností za primerané ceny a v určenej kvalite. Úrad pre reguláciu sieťových odvetví zároveň dbá aj na návratnosť investícií podnikateľských subjektov, aby boli dodávky vždy spoľahlivé a bezpečné.[26]

11.2.2.2 Regulácia zisku

Druhým spôsobom regulácie činnosti monopolu je regulovanie zisku. Aby firma mohla pokračovať v činnosti, musí pokrývať všetky svoje náklady; nesmie byť v dlhom období stratová, musí dosahovať aspoň normálny zisk. Preto regulujúci orgán stanoví cenu rovnajúcu sa priemerným celkovým nákladom.

Regulácia zisku umožňuje monopolu určiť cenu tak, **aby cena pokrývala tzv. oprávnené náklady a zahŕňala primeraný zisk**. V takomto prípade je výhodou, že regulačný orgán kontroluje len výšku priemerného zisku, pričom môže požadovať zníženie ceny, ak zisk presahuje požadovanú „primeranú" úroveň (príp. povoliť zvýšenie ceny, ak zisk poklesne pod túto úroveň). Ďalším pozitívom tejto formy regulácie je, že nevyžaduje subvencie zo štátneho rozpočtu na podporu monopolu.

Na druhej strane však môže byť regulovaná **firma motivovaná k umelému zvyšovaniu nákladov**. Ťažké je tiež posúdiť, ktoré náklady sú skutočne nevyhnutné a firma ich môže zahrnúť do regulovanej ceny.

V tejto súvislosti je treba poukázať na to, že i tu existuje asymetrická informovanosť a dochádza k tzv. **problému principál – agent**. Principálom je v tomto prípade regulačný orgán a agentom je regulovaná firma (monopol). Vzťah medzi principálom

[26] Spracované podľa internetovej stránky: <https://www.antimon.gov.sk/karetely/?csrt=6999193673-248267643>

Scanned with CamScanner

a agentom, čiže regulátorom a regulovanou firmou, sa vyznačuje asymetrickosťou informácií. Monopol disponuje väčším množstvom presnejších informácií o hospodárení firmy, o jej nákladoch, no najmä o ich oprávnenosti, ako regulačný orgán. Získanie objektívnych a úplných informácií je pre regulátora veľmi nákladné. Preto regulovaná firma môže výhodu vyplývajúcu z asymetrickosti informácií využívať vo svoj prospech.

11.2.2.3 Regulácia výstupu

Regulačné orgány môžu rozhodnúť aj o regulácii výstupu monopolu. **Regulačný orgán v takomto prípade určí požadovanú veľkosť výstupu.** Stanovený minimálny objem produkcie prinesie prospech spotrebiteľom v podobe väčšieho objemu produkcie a nižšej ceny. Pre monopolnú firmu to znamená nižší celkový zisk, ako by dosiahla v prípade výroby výstupu maximalizujúceho zisk (za podmienky MR = MC). Monopol teraz môže zvýšiť zisk len znižovaním nákladov.

Rizikom tejto formy regulácie monopolu je **možné zníženie kvality produkcie.** Znižovanie nákladov za každú cenu s cieľom zvýšiť zisk (obmedzenie údržby, kontroly kvality a pod.) často vedie k zhoršeniu kvality výrobkov. Pretože monopol je jedinou firmou v odvetví, spotrebiteľ nemá možnosť výberu a musí akceptovať poskytovanú úroveň tovarov a služieb.

Ako vidieť, každá z uvedených foriem regulácie prináša určité problémy. Cenová regulácia vyžaduje vládnu podporu firmy formou štátnej subvencie, regulácia zisku vedie k nadmernému zvyšovaniu nákladov monopolu a regulácia výstupu môže spôsobiť zhoršenie kvality tovarov a služieb. **Úlohou vlády je vybrať optimálny spôsob regulácie** tak, aby sa dosiahol požadovaný cieľ: zlepšiť výsledok trhu, znížiť technickú neefektívnosť monopolu a dosiahnuť spravodlivosť.

Oponenti využitia aktívnej regulácie tvrdia, že zlyhanie vlády môže viesť k horšiemu výsledku trhu ako v prípade neregulovania. Preto sa viacerí ekonómovia a odborníci zasadzujú za dereguláciu.

11.2.2.4 Náklady regulácie

Regulácia odvetvia sa spája s vynakladaním dodatočných nákladov. Neúspešná realizácia regulácie odvetvia môže viesť k zhoršeniu fungovania trhu. Aj úspešná regulácia však pre spoločnosť znamená náklady. Pri rozhodovaní o regulácii odvetvia treba mať množstvo informácií o nákladoch firmy a o dopyte na trhu. To sa spája s nákladmi súvisiacimi so zamestnaním množstva pracovníkov (analytikov, právnikov, ekonómov a ďalších) v regulačných úradoch vlády, ktorí by sa inak mohli využiť pri výrobe tovarov a služieb. Zamestnanie týchto odborníkov sa spája s vysokými administratívnymi nákladmi pre spoločnosť. Náklady na reguláciu však neznamenajú len administratívne náklady verejného sektora. Aj regulované firmy, t. j. súkromný sektor, musia vynakladať náklady spojené s reguláciou. Sú to náklady na zmenu prístupu k výrobe, náklady na zamestnanie právnikov, ekonómov, technikov, na komunikáciu s regulačnými úradmi. **Regulácia vyžaduje dodatočné ľudské a kapitálové zdroje** nielen **vo verejnom**, ale **aj v súkromnom sektore.**

Scanned with CamScanner

Realizácia regulácie odvetvia znamená zmenu štruktúry výstupu. Chybná realizácia regulácie a zlé rozhodnutia nezlepšia výstup, ale môžu ho dokonca zhoršiť. Nesprávne realizovaná regulácia môže byť brzdou ekonomického rastu. Môže byť spôsobená tým, že regulačné úrady nedokážu vždy reagovať na požadované zmeny dostatočne rýchlo. Postupom času sa menia požiadavky spotrebiteľov, objavujú sa nové technologické postupy, mení sa dopyt a náklady výroby. Na tieto zmeny dokáže v praxi pružnejšie reagovať trhový mechanizmus ako regulačný úrad. Preto môže regulačné rozhodnutie pôsobiť oneskorene a kontraproduktívne a byť, naopak, brzdou ekonomického rozvoja.

Z uvedeného vyplýva, že **dodatočná regulácia je žiaduca len v prípade, keď hraničný úžitok regulácie prevyšuje hraničné náklady na reguláciu**. Ak ekonomické náklady na reguláciu sú vyššie ako s ňou spojené zlepšenie fungovania trhu, nie je pre spoločnosť prospešné regulovať.

V ekonomickej teórii sa môžeme stretnúť s dvoma teóriami, ako môže (ne)fungovať regulácia v praxi:

- teória regulácie vo verejnom záujme;
- teória zmocnenia sa (*capture theory*).

Podľa **teórie regulácie vo verejnom záujme** sa regulátor svojou činnosťou snaží o maximalizáciu verejného záujmu, a to dôsledným hľadaním neefektívností na trhu a prípadov zneužívania trhovej moci zo strany firiem. Zavádza reguláciu, ktorá eliminuje stratu mŕtvej váhy a bude viesť k efektívnej alokácii zdrojov. Presadzuje tak spoločenský záujem.

Na druhej strane **teória zmocnenia sa** vychádza z predpokladu, že regulovaná firma (monopol), sa môže za určitých okolností „zmocniť", ovládnuť regulátora. Výsledkom potom bude, že regulačný orgán, ktorý bol poverený konať vo verejnom záujme, bude konať spôsobom, ktorý je v prospech firmy, ktorú má regulovať.

Veľké korporácie často vynakladajú veľké finančné prostriedky na lobistické aktivity zamerané na ovplyvňovanie regulátorov. Na druhej strane majú jednotliví spotrebitelia len veľmi obmedzené prostriedky na obhajobu svojich práv a záujmov. Je nepravdepodobné, že jednotliví spotrebitelia, aj keď negatívne dôsledky pôsobenia monopolu budú mať vplyv na nich, budú lobovať u regulátorov v takej miere, ako to robia regulované firmy. V mnohých prípadoch členovia regulačných orgánov majú zázemie v priemysle, veľkých korporáciách a po skončení svojho pôsobenia v regulačných orgánoch sa vrátia do firiem. Preto nemusia byť nestranní a motív presadzovať záujmy regulovanej firmy môže byť u nich o to väčší.

Na základe negatívnych skúseností z regulácie odvetví vznikli v mnohých krajinách **požiadavky na ich dereguláciu**. Jednou z príčin bola skutočnosť, že **regulácia viedla k neefektívnosti**. Regulované odvetvia boli často menej produktívne ako neregulované. Ďalším dôvodom bol **zánik podmienok na existenciu prirodzeného monopolu** v niektorých odvetviach, ktorý spôsobilo zavedenie nových technológií do praxe. Príkladom môžu byť pôvodne typické odvetvia pôsobenia prirodzených

Scanned with CamScanner

monopolov s vysokými fixnými nákladmi a zanedbateľnými hraničnými nákladmi, ako sú železnice, telefónne služby, aerolínie, výroba elektrickej energie a pod. Tieto odvetvia začali regulovať, pretože v minulosti neexistovali alternatívne možnosti poskytovania týchto služieb. Prirodzený monopol preto mohol zneužívať svoju trhovú moc. S rozvojom ekonomík, príchodom konkurenčných firiem a nových typov tovarov a služieb (autobusy, kamióny, lietadlá, ropovody, plynovody – v prípade železníc; mobilné telefónne siete, internet – v prípade telefónnych služieb a pod.) stratili pôvodné firmy svoje monopolné postavenie a ich podiel na trhu klesal. Zanikla preto potreba regulovať ich činnosť. Zníženie rozsahu alebo zrušenie vládnej regulácie viedlo v mnohých prípadoch k pružnejšej reakcii firmy na meniace sa podmienky na trhu, k znižovaniu prevádzkových nákladov, zníženiu cien a k zlepšeniu služieb v prospech spotrebiteľa.

Aj v súčasnosti však pretrváva potreba regulácie firiem, ktoré majú postavenie prirodzeného monopolu (napr. distribúcia elektrickej energie).

11.2.3 Verejné vlastníctvo monopolov

Ďalším spôsobom, ako možno riešiť problém monopolov, je ich prevzatie do rúk štátu. Je to pomerne časté riešenie v prípade prirodzených monopolov, ako je pošta, rozvod elektrickej energie, rozvod plynu, vodárne a pod. Vlastníctvom monopolnej firmy sa štát snaží zabezpečiť efektívnosť výroby a spravodlivosť voči zákazníkom. Štát môže tiež stanoviť cenu na úrovni hraničných nákladov a ekonomickú stratu pokrývať z daňových príjmov.

Problémom štátneho vlastníctva prirodzeného monopolu **je efektívnosť jeho riadenia**. Súkromné firmy sú motivované znižovať náklady, pretože sa im tak zvýši zisk. Štátom vlastnené monopoly túto motiváciu nemajú. Ak dôjde k úsporám nákladov vo firme vlastnenej štátom, štát môže následne obmedziť rozpočet firmy na budúce obdobie. V prípade zlého riadenia štátnej firmy ponesú náklady neefektívnosti spotrebitelia a daňoví poplatníci.

11.2.4 Výberové konanie pre prirodzené monopoly

Inou možnosťou, ako môže štát riešiť problém tohto typu monopolov, je zapojiť súkromné firmy do výberových konaní na výkon požadovanej služby. Vláda (centrálna, miestne samosprávy a pod.) zadá požiadavku na výkon určitej služby (napr. káblová televízia, odvoz odpadkov a pod.). Firma, ktorá ponúkne najnižšiu cenu, za ktorú je schopná a ochotná požadovanú službu vykonávať, vyhrá výberové konanie. Konkurencia súkromných firiem zabezpečí úsporu nákladov, primeranú cenu a primeraný monopolný zisk. V prípade záujmu štátu subvencovať ekonomickú stratu z požadovanej činnosti môže súkromná firma stanoviť cenu na úrovni hraničných nákladov.

Aby bolo takéto riešenie problému prirodzeného monopolu úspešné, musí ísť o pomerne jednoduché služby (požiarna ochrana, odvoz odpadkov a pod.). V opačnom

Scanned with CamScanner

prípade by mohol kontrakt medzi štátom a súkromnou firmou prerásť do priamej regulácie firmy. Takisto náklady spojené s prípadnou zmenou firmy, ktorá bude zabezpečovať požadovanú službu v budúcnosti, nesmú byť vysoké (napr. usporiadanie majetku firiem a pod.). Rizikom môže byť aj snaha o korupciu s cieľom firiem získať lukratívne zákazky od štátu.

11.2.5 Nezasahovanie vo vzťahu k monopolom

Poslednou možnosťou, ako k problému monopolov pristupovať, je nerobiť nič a nechať rozhodnúť monopoly, koľko budú vyrábať a za akú cenu. Každý z doteraz uvedených prístupov k monopolom (protimonopolné zákony, regulácia, verejné vlastníctvo, výberové konanie pre prirodzené monopoly) prináša popri očakávaných pozitívach niektoré negatíva a riziká. Mnohí ekonómovia zastávajú názor, že vládne zlyhania prinášajú väčšie ekonomické problémy a deformácie ako zlyhania trhu. Nesprávna hospodárska politika vedie podľa nich k väčším stratám efektívnosti ako monopolné stanovenie cien.

Zástancovia verejnej politiky v podmienkach nedokonalej konkurencie na druhej strane argumentujú, že monopoly sú neefektívne a nespravodlivé. Cena stanovená monopolom nad úrovňou hraničných nákladov vedie z hľadiska spoločnosti k obmedzeniu objemu výroby (problém efektívnosti). Ekonomický zisk monopolnej firmy sa často dosahuje na úkor spotrebiteľov (problém spravodlivosti). Štát má preto ovplyvňovať správanie monopolnej firmy alebo zasahovať do štruktúry odvetvia.

Jednoznačná odpoveď na otázku, či zasahovať alebo nezasahovať do činnosti monopolu, neexistuje. Každý prístup (aj nezasahovanie) prináša určité problémy. Rozhodnutie záleží na realistickom porovnaní ekonomického prínosu zvoleného prístupu s nákladmi na jeho realizáciu.

11.3 VEREJNÁ POLITIKA VO VZŤAHU K OLIGOPOLOM

Oligopolná štruktúra trhu je ďalšou z foriem nedokonalej konkurencie. Od počtu firiem v oligopole a od ich ochoty a možnosti spolupracovať závisí výsledok trhu. Väčší počet firiem v oligopole a samostatné rozhodovanie oligopolistov vedie k väčšiemu objemu produkcie a nižším cenám ako v podmienkach monopolu. V takom prípade sa oligopol približuje viac podmienkam monopolistickej konkurencie. Naopak, menší počet firiem a ich vzájomná spolupráca, ktorá môže vyústiť až do vytvorenia kartelu, im umožňuje pôsobiť na trhu ako monopol.

Spolupráca medzi oligopolistami je z hľadiska spoločnosti ako celku nežiaduca. Vedie k menšiemu objemu výstupu a vyšším cenám, ako je spoločenské optimum. Preto sa vláda snaží prostredníctvom protimonopolného zákonodarstva obmedzovať spoluprácu oligopolných firiem a podnecovať konkurenciu medzi nimi. Dohody medzi firmami, ktoré sú zamerané na zníženie objemu produkcie a na zvýšenie cien, sa považujú za nezákonné.

Scanned with CamScanner

Na druhej strane sa odborníci nezhodujú v odpovedi na otázku, aké správanie firiem má protimonopolné zákonodarstvo zakazovať. Tieto nezhody sa týkajú najmä dvoch spôsobov obchodného správania:

- **Nemennosť maloobchodných cien**, t. j. vzájomne výhodný obchod. Je to situácia, keď výrobca zaviaže maloobchodných predajcov svojho výrobku predávať jeho tovar za pevne stanovenú cenu, ktorú nesmú znížiť. Maloobchodníci si teda nemôžu cenovo konkurovať. Takéto na prvý pohľad protikonkurenčné správanie však môže mať ekonomické opodstatnenie. Napríklad zo strany výrobcov môže byť odôvodnené vyžadovaním vysokej kvality služieb, dokonalým servisom, kvalifikovaným personálom v predajniach a pod. V prípade konkurenčného správania by boli predajcovia motivovaní k znižovaniu cien, v dôsledku čoho by mohlo dochádzať aj k znižovaniu kvality poskytovaných služieb.
- **Viazanie predaja jedného výrobku na druhý.** Predpokladá sa, že takéto obchodné praktiky by mohli rozšíriť trhovú silu firmy aj na ďalšie výrobky. V tomto prípade niektorí ekonómovia oponujú, že spojením predaja dvoch výrobkov nemožno zvýšiť peňažnú sumu, ktorú je kupujúci ochotný zaplatiť za požadovaný výrobok.

Vo všeobecnosti má protimonopolné zákonodarstvo obmedziť spoluprácu oligopolov a zvýšiť konkurenciu na trhu. Cieľom takejto politiky vlády musí byť zvýšenie blahobytu spoločnosti. Ide o komplexný problém, ktorý sa spája s množstvom nástrah – regulačný orgán musí napríklad správne posúdiť, či na prvý pohľad protikonkurenčné správanie nie je ekonomicky opodstatnené.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Monopol je neefektívna štruktúra trhu.** Vyrába menší objem produkcie, nevyrába s najnižšími priemernými nákladmi a svoje výrobky predáva za vyššiu cenu, ako sú jeho hraničné náklady. Tieto skutočnosti sú dôvodom pre **protimonopolné regulovanie.**
2. **Pozitívom monopolnej štruktúry trhu** môže byť podpora inovácií a technického pokroku zo strany veľkých korporácií a riešenie situácie tzv. prirodzeného monopolu.
3. **Prirodzený monopol** je taká štruktúra trhu, keď v dôsledku dosahovaných úspor z rozsahu celkový objem trhovej produkcie najefektívnejšie zabezpečí jedna firma. Priemerné celkové náklady prirodzeného monopolu s rastom výroby postupne klesajú.
4. **Štát môže zasahovať do štruktúry a činnosti súkromných firiem** s cieľom obmedziť monopolnú moc firiem a zabrániť zneužitiu ich trhovej moci. Na tento účel disponuje nasledujúcimi nástrojmi: protimonopolné zákonodarstvo, verejná regulácia monopolov, verejné vlastníctvo monopolov, výberové konanie pre prirodzené monopoly. Ďalšou možnosťou je, že štát nebude zasahovať.
5. Pomocou **protimonopolného zákonodarstva** môže štát zasahovať do štruktúry odvetvia alebo ovplyvňovať správanie firiem.
6. **Verejná regulácia monopolov** sa môže realizovať tromi spôsobmi: reguláciou ceny, reguláciou zisku a reguláciou výstupu.
7. Pri rozhodovaní o regulácii činnosti monopolu treba poznať **náklady regulácie.** Ak sú ekonomické náklady regulácie vyššie ako dosiahnuté zlepšenie výsledkov trhu, takáto forma regulácie nie je žiaduca.
8. Ďalšou formou riešenia problému monopolov je **verejné vlastníctvo monopolu.** Ide o prevzatie monopolnej firmy do rúk štátu.
9. **V prípade výberového konania pre prirodzené monopoly** vláda zadá požiadavku na výkon požadovanej služby. Výberové konanie vyhrá tá súkromná firma, ktorá dokáže požadovanú službu poskytovať za najnižšiu cenu.
10. **Verejná politika voči oligopolom** sa zameriava na zamedzenie dohôd medzi oligopolistami najmä o obmedzení objemu produkcie, zvýšení cien a na podporu konkurencie medzi nimi.
11. Regulácia sa spája s viacerými nástrahami (napr. problém asymetrickej informovanosti), ktoré je nevyhnutné pri príprave regulácie zohľadniť.

Scanned with CamScanner

DVANÁSTA KAPITOLA

ROVNOVÁHA FIRMY NA TRHU VÝROBNÝCH FAKTOROV

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *charakterizovať základné výrobné faktory;*
- *vysvetliť postavenie a správanie sa subjektov na trhu výrobných faktorov;*
- *identifikovať odlišnosti vo fungovaní trhu statkov a služieb a trhu výrobných faktorov;*
- *vysvetliť základné ekonomické kategórie a vzťahy medzi nimi: celkový produkt, hraničný produkt, priemerný produkt, príjem z celkového produktu, príjem z hraničného produktu, celkové náklady na získanie výrobného faktora, hraničné náklady na získanie výrobného faktora;*
- *determinanty ovplyvňujúce dopyt po výrobných faktoroch a ponuku výrobných faktorov;*
- *ako sa rozhoduje firma na trhu výrobných faktorov;*
- *aké sú ceny výrobných faktorov na trhu výrobných faktorov.*

12.1 VÝROBNÉ FAKTORY A POSTAVENIE SUBJEKTOV NA TRHU VÝROBNÝCH FAKTOROV

V predchádzajúcich kapitolách sme sa prioritne zameriavali na trh statkov a služieb, spôsob, akým sa ekonomické subjekty rozhodujú na trhu statkov a služieb pri rôznych trhových štruktúrach. V tejto kapitole si vysvetlíme fungovanie trhu výrobných faktorov, zameriame sa na cenotvorbu výrobných faktorov, ktorá nám umožní pochopiť rozhodovanie ekonomických subjektov na trhu výrobných faktorov, ako aj vznik základných dôchodkov domácností. Základom ekonomickej činnosti jednotlivých subjektov zapojených do trhového mechanizmu je nepretržitá výroba statkov a služieb, ktorých cieľom je uspokojovanie potrieb.

Na výrobu statkov a služieb sú potrebné výrobné faktory. V procese výroby dochádza k **transformácii inputov**, teda výrobných zdrojov, **na outputy** – statky a služby. Ekonomické subjekty vo výrobe riešia problém voľby technológie (*Ako vyrábať?*), kombinácie vzácnych výrobných zdrojov s cieľom ich najproduktívnejšieho využitia, aby nedochádzalo k ich devastácii a neefektívnosti. Výrobné faktory sú vzácne, lebo ich množstvo je vzhľadom na neobmedzenosť ľudských potrieb limitované. Použitie výrobných faktorov na jeden účel automaticky vylučuje ich využitie na iný účel. Napriek tomu, niektoré výrobné faktory sú vo výrobnom procese navzájom zastupiteľné a ekonomické subjekty (firmy) v takom prípade použijú tie inputy, na ktorých nákup vynaložia najnižšie náklady. Firmy sa už na začiatku výrobného procesu rozhodujú, akú kombináciu výrobných faktorov považujú za optimálnu.

Scanned with CamScanner

V druhej kapitole sme uviedli základnú charakteristiku jednotlivých výrobných faktorov a ich pôsobenie v rôznych ekonomických systémoch. Odborná verejnosť rozdeľuje výrobné faktory do týchto základných skupín:

- **pôda a prírodné zdroje;**
- **práca a ľudský kapitál;**
- **kapitál;**
- **podnikanie, resp. podnikavosť.**

Pôda a prírodné zdroje sú determinované prírodnými podmienkami. Pod pôdou nechápeme len „terén", ale aj všetky prírodné zdroje, ako napríklad ropa, voda, vzduch, slnečná energia, minerály, nerastné bohatstvo. Množstvo pôdy a prírodných zdrojov je obmedzené. Pôda je vzácny výrobný faktor aj napriek tomu, že časť pôdy (terén), ako aj vodné zdroje alebo niektoré minerály už môžeme považovať za obnoviteľné zdroje, keďže ich môžeme vyrobiť v laboratórnych podmienkach alebo recyklovať (napr. 1 cm pôdy vznikne za približne 100 rokov). Niektoré prírodné zdroje (nerastné suroviny), ktoré sme využili na výrobu energie, môžeme považovať za neobnoviteľné – môžu byť použité len raz. Pôda ako výrobný faktor má rozdielnu úrodnosť, preto na úrodnejších pôdach spoločnosť dosahuje vyššie výnosy. Rozdiely v polohe a kvalite pôdy sú zdrojom diferenciálnej renty.[27]

Práca a ľudský kapitál je výrobný faktor, ktorý môžeme interpretovať ako špecifickú činnosť vynakladanú pri výrobe statkov a poskytovaní služieb, ktorú uskutočňuje človek. Určujúcim faktorom pri tejto cieľavedomej ľudskej činnosti sú vrodené alebo nadobudnuté fyzické a duševné schopnosti, vedomosti, zručnosti, resp. talent. Ekonomický prínos práce spočíva v jej produktivite. **Produktivita práce** predstavuje množstvo statkov a služieb vyrobených jedným pracovníkom za určitú časovú jednotku (hodinu, deň, mesiac, rok). S kvalitou práce, produktivitou, resp. efektívnosťou práce sa spája pojem ľudský kapitál, ktorý jednotlivec získava investíciami do vzdelania. Tí, ktorí čítajú tieto riadky si priamo v tomto okamihu zvyšujú svoj vlastný ľudský kapitál, ktorý si neskôr budú zveľaďovať prostredníctvom pracovných skúseností po celý život. Súčasná doba si vyžaduje rýchlu adaptáciu a kreativitu vedomostí, zručností jednotlivcov a vytvára potrebu celoživotného vzdelávania pracovnej sily.

Kapitál tvoria statky dlhodobej spotreby, sú výsledkom výroby (na rozdiel od pôdy a práce), neslúžia však na bezprostrednú spotrebu, ale na výrobu iných statkov. Môžeme

---

[27] Pojem diferenciálna renta vysvetlil D. Ricardo (1772 – 1823), ktorý vychádzal z predpokladu, že hodnotu poľnohospodárskych výrobkov určuje najväčšie množstvo práce vynaložené na najhoršej pôde, ktorej výrobky sú ešte potrebné, aby mohol byť uspokojený dopyt. Na najhoršej pôde nájomca dosahuje priemerný zisk a nedosahuje žiadnu rentu. Naproti tomu na pôde úrodnejšej alebo výhodnejšie položenej, kde treba vynaložiť menej práce, dosahujú nájomcovia okrem priemerného zisku aj určitý prebytok, t. j. nadpriemerný zisk. Tento prebytok im však nezostane. V dôsledku konkurencie ho pri prenajímaní pôdy musia zaplatiť majiteľom pôdy vo forme renty. Táto renta sa nazýva diferenciálnou rentou, pretože vyplýva z rozdielov v úrodnosti pôdy a jej polohy. Diferenciálna renta nie je súčasťou ceny, pretože cenu určuje najväčšie množstvo vynaloženej práce na pôde najhoršej akosti, ktoré trh, vzhľadom na potrebu obilia, ešte akceptuje. Podľa D. Ricarda, obilie nie je drahé preto, že sa platí renta, ale renta sa platí preto, lebo obilie je drahé.

Scanned with CamScanner

sem zaradiť rôzne stroje, zariadenia, budovy, pomocou ktorých môžu firmy vyrobiť ďalšie statky alebo poskytnúť služby – fyzický, resp. reálny kapitál. Pojem kapitál v sebe zahŕňa nielen fyzické statky, ktoré sú výsledkom výroby a ich množstvo nie je neobmedzené, ale kapitál môže mať aj finančnú podobu (peniaze, akcie, dlhopisy). Finančný kapitál vytvárajú ekonomické subjekty vo forme peňažných úspor, cenných papierov, ktoré nespotrebovali v súčasnosti na nákup statkov a služieb. Tvorba kapitálu predpokladá zníženie dnešnej bežnej spotreby, aby časť zdrojov, ktoré sa dnes mohli spotrebovať, ale nespotrebovali, bola nasmerovaná na ich využitie v budúcnosti.[28]

Podnikanie, resp. podnikavosť je výrobný faktor, ktorý umožňuje spájanie jednotlivých výrobných zdrojov určených na výrobu statkov a služieb alebo rôznych technologických vylepšení existujúcich produktov. Predpokladom podnikateľského úspechu v modernej spoločnosti je originálny nápad, nová myšlienka (invencia) a najmä tvorivý prístup. Čím viac je v spoločnosti dostupnej pôdy a prírodných zdrojov, práce a ľudského kapitálu, fyzického a finančného kapitálu, tým väčší môže byť potenciálny výstup. Kvantita pôdy, práce alebo kapitálu ešte nezaručujú ich efektívne využitie v ekonomickom systéme. Podnikateľ ako osoba, ktorá vidí príležitosť pre výrobu nových, lepších statkov a služieb musí najskôr nahromadiť zdroje potrebné na ich výrobu. Napríklad ak by človek nemal nápad zmenšiť elektrické obvody, nebol by vznikol mobilný telefón. Preto úloha podnikateľov pri zavádzaní a využívaní technologického pokroku je kľúčová z hľadiska trhov aj vlád. Rakúsky ekonóm J. A. Schumpeter (1883 – 1950) argumentoval, že voľný trh uvoľní „zvieracie pudy" podnikateľov, vytvorí priestor na inovácie, technologický pokrok a ekonomický rast celej spoločnosti. Technológiu môžeme definovať ako konkrétnu aplikáciu vedeckých poznatkov, ktorá zahŕňa nielen invenciu, vývoj a výrobu nových statkov a služieb, ale aj metódy riadenia a informačné systémy.

Na trh výrobných faktorov vstupujú štyri hlavné skupiny ekonomických subjektov: firmy, domácnosti, štát a zahraničie. Ceny výrobných faktorov sa určujú rovnako, ako ceny statkov a služieb na trhu statkov a služieb, čiže vzájomným vzťahom medzi dopytom a ponukou na trhu výrobných faktorov. *Dopyt po výrobných faktoroch* vytvárajú **firmy**, ktoré nakupujú výrobné faktory (firmy vystupujú ako kupujúci na trhu výrobných faktorov). Pre firmy výrobné faktory predstavujú inputy (vstupy), pomocou ktorých v rámci transformačného výrobného procesu dokážu vyrobiť požadované outputy (statky a služby) a realizovať ich na trhu statkov a služieb. *Ponuku* výrobných faktorov vytvárajú **domácnosti**, ktoré predávajú výrobné faktory (domácnosti vystupujú ako predávajúci na trhu výrobných faktorov, resp. ako vlastníci výrobných faktorov). Za poskytnutie (predaj) výrobných faktorov dostávajú domácnosti od firiem **dôchodky – rentu, mzdu, úrok, zisk**. Problémom pre ekonomické subjekty je určiť, v akej miere sa jednotlivé výrobné faktory podieľajú na vytváraní outputu. Ďalším ekonomickým subjektom na trhu výrobných faktorov je **štát**, ktorý

[28] Problém tzv. „intertemporálna voľba" (medzičasová voľba) zaviedol do ekonómie Irwing Fisher (1867 – 1947). Podľa neho ekonomické subjekty uvažujú, či uprednostnia vyššiu súčasnú spotrebu alebo si vyberú nižšiu súčasnú spotrebu s cieľom dosiahnuť vyššiu spotrebu v budúcnosti.

Scanned with CamScanner

má špecifické postavenie na trhu statkov a služieb, ako aj na trhu výrobných faktorov. Štát môže vystupovať na trhu výrobných faktorov ako predávajúci (prostredníctvom vlastníctva štátnych pozemkov) a ako kupujúci (prostredníctvom štátnych zákaziek, napr. pozemky pod diaľnicami, parky, lesy, zamestnanci v štátnej a verejnej správe a pod.). V oblasti legislatívy štát môže stanoviť určité rámcové podmienky ovplyvňujúce pôsobenie subjektov na trhu výrobných faktorov, odstraňuje negatívne vplyvy na ekonomiku, prípadnou reguláciou môže stabilizovať nepriaznivú situáciu na trhu, resp. zabezpečuje spravodlivé rozdeľovanie dôchodkov a efektívnosť trhového mechanizmu. Posledným ekonomickým subjektom pôsobiacim na trhu výrobných faktorov je **zahraničie**. V súčasnosti ekonomiky nefungujú v uzatvorenom priestore národných ekonomík, ale čoraz viac sa otvárajú a fungujú na princípoch otvoreného hospodárstva. Cudzinci preto môžu vlastniť pôdu, prírodné zdroje, kapitál a vystupovať na strane ponuky výrobných faktorov na domácom trhu výrobných faktorov a rezidenti (domácnosti) danej krajiny majú rovnaké právo ponúkať výrobné faktory v inej krajine. Na druhej strane majú zahraničné firmy možnosť vstupovať na trh výrobných faktorov ako kupujúci a vyrábať statky a služby na území tej-ktorej domácej krajiny. Rovnaké právo majú aj rezidenti (firmy) domácej krajiny vytvárať dopyt na trhu výrobných faktorov v zahraničí.

12.2 DOPYT FIRMY PO VÝROBNÝCH FAKTOROCH – ODVODENÝ DOPYT

Vo štvrtej kapitole (Dopyt, ponuka, rovnovážna cena) sme sa naučili, akým spôsobom je determinovaný dopyt po statkoch a službách a od čoho závisia ceny statkov a služieb na tomto trhu. Dozvedeli sme sa, že dopyt po statkoch a službách je určovaný hraničnou užitočnosťou spotrebiteľov. Ak sa cena jedného zo statkov zvyšuje alebo znižuje, ceteris paribus, rozpočtová priamka mení svoj sklon, čo má opäť za následok zmenu bodu rovnováhy spotrebiteľa, a teda aj požadovaného množstva statkov. Poznanie charakteru závislosti medzi cenou a požadovaným množstvom daného statku umožňuje odvodiť krivku individuálneho dopytu po statkoch a službách. Výrobné faktory však neslúžia bezprostredne na uspokojovanie individuálnych potrieb ekonomických subjektov, preto nemôžeme vysvetliť dopyt po výrobných faktoroch na základe teórie hraničnej užitočnosti. Pri vysvetľovaní správania sa firmy na trhu výrobných faktorov sa opierame o neoklasickú teóriu firmy.[29]

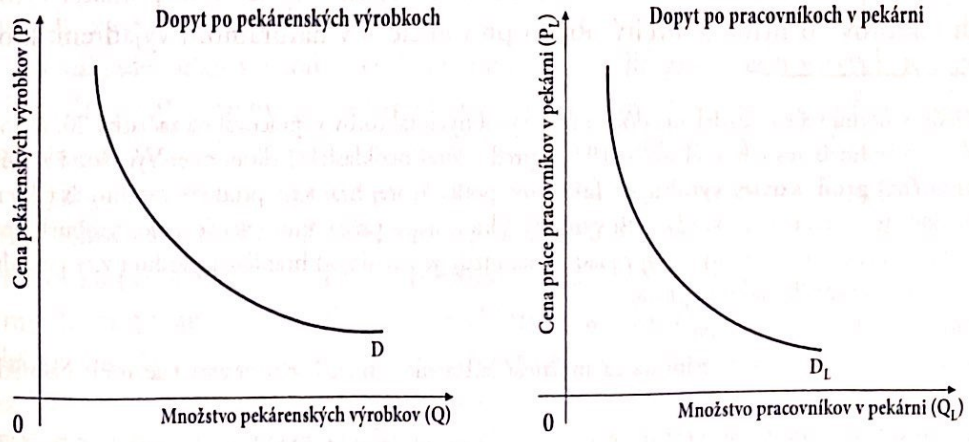
[29] Neoklasická teória firmy sa zameriava na skúmanie správania výrobcu a formovanie ponuky statkov a služieb. K analýze správania sa firmy prispel francúzsky filozof a matematik Antoine A. Cournot (predchodca neoklasickej ekonómie), ktorého práce boli založené na hypotéze, že hlavným cieľom firmy je maximalizácia zisku, vlastníctvo firmy je totožné s jej riadením, firma pôsobí v podmienkach dokonalej konkurencie a firma je racionálne sa správajúci ekonomický subjekt. Zisk v chápaní neoklasickej ekonómie vystupuje ako „úžitok", ktorý vzniká rozdielom medzi celkovým príjmom firmy a jej výrobnými nákladmi. Celkový príjem dosahuje firma predajom svojej produkcie. Výrobné náklady sa chápu ako „obeť", ktorú firma prináša tým, že nakupuje výrobné faktory. Ďalšie rozpracovanie teórie firmy nájdeme v dielach Edwarda H. Chamberlina, Joan V. Robinson a Heinricha F. von Stackelberga.

Scanned with CamScanner

Dopyt po výrobných faktoroch sa odlišuje od dopytu po statkoch a službách v dvoch aspektoch:

- **Dopyt firmy po výrobných faktoroch je odvodený dopyt.**
- **Dopyt firmy po jednotlivých výrobných faktoroch je vzájomne závislý.**

Dopyt firiem po výrobných faktoroch je nepriamo **odvodený** od dopytu spotrebiteľov po ich finálnych statkoch a službách. To znamená, že firmy sú ochotné požadovať (kúpiť) výrobný faktor len vtedy, ak na trhu statkov a služieb je záujem domácností (spotrebiteľov) kúpiť si finálne statky a služby, ktoré sú vyrobené prostredníctvom týchto výrobných faktorov. Napríklad pekáreň je ochotná zamestnávať pracovníkov len v tom prípade, ak očakáva, že na trhu statkov a služieb sú spotrebitelia ochotní kúpiť si ich pekárenské výrobky (pečivo, chlieb). Ak by zákazníci pekárne (spotrebitelia) neprejavili záujem a ochotu kúpiť si ich výrobky, pekáreň by nemala dôvod zamestnávať pracovníkov (vytvárať dopyt na trhu výrobných faktorov), resp. ani vyrábať pekárenské výrobky. Na obrázku 12.1 si môžeme všimnúť, že pre odvodenosť dopytu je špecifická iná **elasticita**. Dopyt po výrobnom faktore je menej elastický (strmšia krivka dopytu po pracovníkoch v pekárni) ako dopyt po finálnom statku a službe (menej strmá krivka dopytu po pekárenských výrobkoch). Dopyt firmy po jednotlivých výrobných faktoroch je **vzájomne závislý**, to znamená, že všeobecne nemožno zistiť, koľko outputu vytvoril jeden výrobný faktor samostatne. Výrobné faktory sú vzájomne prepojené a aj ich pôsobenie je vzájomné. Inak povedané, produktivita jedného výrobného faktora, napríklad práce, závisí od dostupnosti iných výrobných faktorov, s ktorými spolupracuje. Napríklad v pekárni množstvo výrobkov, ktoré dokáže pekáreň vyrobiť, nezávisí len od počtu zamestnancov (výrobný faktor práca), ale k výrobe pekárenských výrobkov treba aj ďalšie inputy, ktoré priamo alebo nepriamo vstupujú do výrobného procesu, ako napríklad suroviny, pekárenská pec, priestor pekárne a pod.



Obrázok 12.1 **Dopyt po pracovníkoch v pekárni je odvodený od dopytu po pekárenských výrobkoch**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Na začiatku tejto kapitoly sme spomínali, že firmy potrebujú výrobné faktory, aby mohli vyrábať statky a služby. Primárnym cieľom firiem je maximalizácia zisku, t. j. rozdielu medzi celkovými príjmami (TR) a celkovými nákladmi (TC). Firmy v snahe dosiahnuť maximálny zisk vyrábajú taký objem produkcie, pri ktorom nastáva rovnosť hraničných príjmov (MR) a hraničných nákladov (MC). Keď firmy nájdu požadovaný objem výroby, ktorý im zabezpečí maximálny zisk, vstúpia na trh výrobných faktorov, aby získali požadované množstvo pôdy, práce, kapitálu a iných prostriedkov potrebných na výrobu statkov a služieb. Náklady sú preto kľúčovým spojením s trhom výrobných faktorov.

Z hľadiska racionálneho správania sa firmy usudzujeme, že dopyt firiem po výrobných faktoroch závisí od:

- *výnosov z výrobných faktorov*, ktoré môžeme vyjadriť prostredníctvom ukazovateľa produktivity výrobných faktorov a cenou vyrobeného finálneho statku, resp. služby;
- *nákladov na výrobné faktory*, ktoré musí firma vynaložiť na získanie jednotlivých výrobných faktorov.

Firma nie je ochotná pri nákupe výrobných faktorov, ktoré plánuje použiť vo výrobnom procese, zaplatiť viac, ako je prínos výrobného faktora k cene finálnych statkov a služieb, ktoré vyrába. Keďže firmy pri výrobe finálnych statkov a služieb kombinujú viaceré výrobné faktory s cieľom maximalizácie zisku, nastáva problém určenia podielu prínosu (produktivity) jednotlivých výrobných faktorov a následného rozdelenia dôchodkov plynúcich z vlastníctva výrobných faktorov – teória rozdeľovania.[30] Na trhu výrobných faktorov sa firmy rozhodujú na základe hraničných hodnôt – hraničných nákladov (*Marginal Factor Cost* – MFC) a hraničných výnosov (*Marginal Revenue Product* – MRP).

Pre ďalšiu analýzu trhu výrobných faktorov si musíme uvedomiť, že teória výroby vychádza z pojmu produkčná funkcia. *Produkčná funkcia* vyjadruje maximálny objem outputu, ktorý pri ľubovoľnej kombinácii inputov výrobných faktorov môže firma vyrobiť pri danej úrovni technologických znalostí.[31] Výsledkom použitia výrobných faktorov vo firme je určitý objem produkcie – v naturálnom vyjadrení, ktorý

---

[30] Zjednodušenú teóriu rozdelenia dôchodkov výrobných faktorov vypracoval na začiatku 20. storočia ekonóm John Bates Clark (1847 – 1938), predstaviteľ neoklasickej ekonómie. Vychádzal z **teórie hraničnej produktivity výrobných faktorov**, podľa ktorej hraničný produkt výrobných faktorov má klesajúcu tendenciu (každý ďalší výrobný faktor, napr. práca, ktorý vchádza do výrobného procesu, je menej produktívny). Napríklad výška mzdy je závislá od hraničnej produktivity poslednej jednotky výrobného faktora práca.

[31] Druhy produkčných funkcií:
1. komplementárne – nepripúšťa sa možnosť substitúcie medzi výrobnými faktormi. Napríklad $Q = f(L); Q = f(K)$.
2. substitučné – možnosť substitúcie jedného výrobného faktora iným výrobným faktorom. Napríklad $Q = f(L \cdot K)$.
Teória výroby pri produkčných funkciách v **krátkom období** predpokladá, že firma môže meniť len množstvo jedného výrobného faktora (napr. práca), zatiaľ čo množstvo druhého výrobného faktora (napr. kapitál) je fixné. V **dlhom období** predpokladáme, že všetky výrobné faktory sú variabilné.

Scanned with CamScanner

v ekonomickej teórii označujeme ako **celkový produkt** (*Total Product* – TP_{VF}). Ak firma zvýši jeden z výrobných faktorov o 1 jednotku, pričom množstvo ostatných výrobných faktorov sa nezmení (dodržanie podmienky ceteris paribus), dochádza k zmene veľkosti celkového produktu. Prírastok celkového produktu vyvolaný prírastkom niektorého z výrobných faktorov o 1 jednotku (ostatné výrobné faktory sú konštantné) sa v ekonomickej teórii označuje ako **hraničný produkt** (MP_{VF}) výrobného faktora. Zapamätajme si, že tak, ako sa celkový produkt vyjadruje vo fyzických (naturálnych) jednotkách, podobne aj hraničný produkt jednotlivých výrobných faktorov sa vyjadruje v naturálnych jednotkách (ekonómovia niekedy používajú pojem „hraničný fyzický produkt"). Ďalšou kategóriou, ktorá spolu s celkovým produktom a hraničným produktom slúži na meranie výnosnosti výrobných faktorov, je **priemerný produkt** (*Average Product* – AP_{VF}), ktorý vyjadruje celkový produkt pripadajúci na 1 jednotku výrobného faktora. Hraničný produkt výrobných faktorov a priemerný produkt výrobných faktorov vypočítame pomocou vzorcov:

$$MP_{VF} = \frac{\Delta TP_{VF}}{\Delta Q_{VF}} \qquad AP_{VF} = \frac{TP_{VF}}{Q_{VF}}$$

kde: Q_{VF} je množstvo výrobného faktora (pôda, práca kapitál),
AP_{VF} – priemerný produkt výrobného faktora (pôda, práca, kapitál),
MP_{VF} – hraničný produkt výrobného faktora (pôda, práca, kapitál),
ΔQ_{VF} – prírastok množstva výrobného faktora (pôda, práca, kapitál),
TP_{VF} – celkový produkt výrobného faktora (pôda, práca, kapitál),
ΔTP_{VF} – prírastok celkového produktu výrobného faktora (pôda, práca, kapitál).

Príklad: Uvedieme si jednoduchý príklad produkcie pekárenskej firmy, ktorá vyrába pekárenské výrobky a zamestnáva pracovníkov, ktorých produktivita je uvedená v tabuľke 12.1. Údaje v tabuľke 12. 1 – celkový produkt pekárne, hraničný produkt ďalšieho pracovníka, priemerný produkt pracovníka sú uvedené v naturálnych jednotkách (v tis. ks).

Na základe údajov v tabuľke 12.1 vieme zostrojiť grafy jednotlivých kategórií (TP_L, MP_L, AP_L), pomocou ktorých môžeme vysvetliť vzájomné vzťahy, zákony a pravidlá medzi jednotlivými veličinami. Celkový produkt TP_L na obrázku 12.2 sa s každým ďalším pracovníkom zapojeným do výrobného procesu zvyšuje. Všimnime si tvar (sklon) krivky TP_L. Zapojením 1 pracovníka do výroby začína krivka TP_L rásť strmšie ako pri množstve 3, 4 a 5 zamestnancov, pri ktorých je tvar krivky TP_L menej strmý. Taktiež tvar krivky MP_L súvisí so sklonom krivky TP_L. Najvyššiu úroveň MP_L pekáreň dosiahne zvýšením množstva zamestnancov z 1 na 2 pracovníkov. Tvary kriviek TP_L a MP_L majú tieto dve spoločné črty:

- *rastúce hraničné výnosy* zo zapojenia ďalšieho výrobného faktora na začiatku výrobného procesu;
- *klesajúce hraničné výnosy* zo zapojenia ďalšieho výrobného faktora v neskoršom období.

Scanned with CamScanner

Tabuľka 12.1 **Celkový produkt, hraničný produkt a priemerný produkt**

	Množstvo pracovníkov (Q_L)	Celkový produkt pekárne (TP_L)	Hraničný produkt ďalšieho pracovníka (MP_L)	Priemerný produkt pracovníka (AP_L)
A	0	0		
			4	
B	1	4		4,00
			6	
C	2	10		5,00
			3	
D	3	13		4,33
			2	
E	4	15		3,75
			1	
F	5	16		3,20

Zdroj: Vlastné spracovanie.

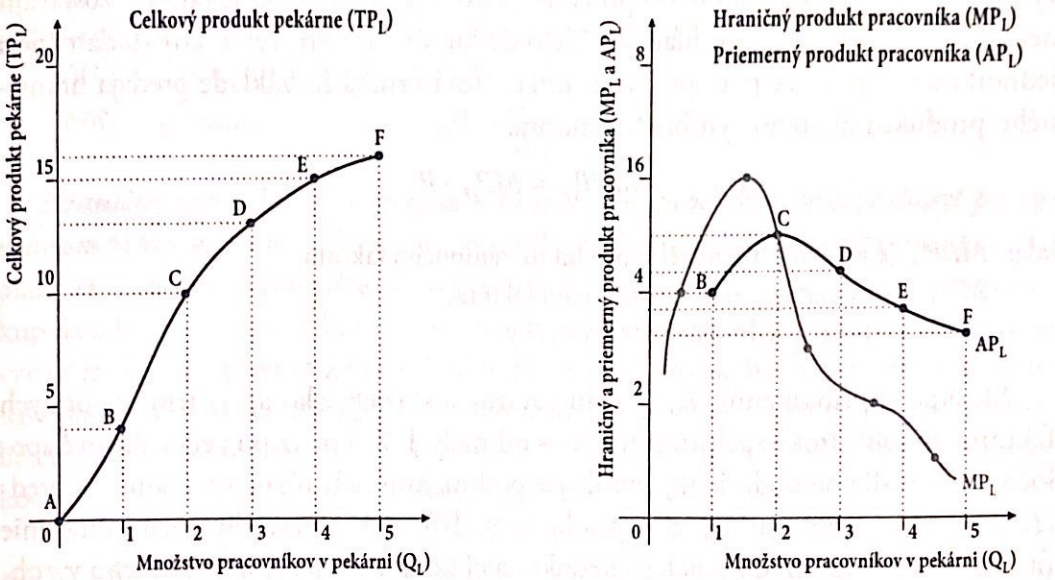
Rastúce hraničné výnosy z výrobného faktora nastávajú, keď je hraničný produkt ďalšieho pracovníka **vyšší** ako hraničný produkt predchádzajúceho pracovníka (v našom príklade zapojenie 1 pracovníka zvýši výrobu o 4 tis. jednotiek, zatiaľ čo zapojenie 2. pracovníka zvýši celkovú produkciu pekárenských výrobkov o 6 tis. jednotiek). Rastúce hraničné výnosy vznikajú v súvislosti s rastom špecializácie a deľby práce vo výrobnom procese, ale v každej výrobe sa s postupom času (zapojením ďalších jednotiek výrobných faktorov) začnú prejavovať klesajúce hraničné výnosy.

Klesajúce hraničné výnosy z výrobného faktora nastávajú, keď je hraničný produkt ďalšieho pracovníka **menší** ako hraničný produkt predchádzajúceho pracovníka (v našom príklade zapojenie 3. pracovníka síce na jednej strane zvýši TP_L z 10 tis. jednotiek na 13 tis. jednotiek, ale hraničný produkt 3. pracovníka je menší ako hraničný produkt 2. pracovníka). V ekonomickej teórii sa táto skutočnosť označuje ako **zákon klesajúcich výnosov**, ktorý sme podrobnejšie analyzovali v druhej kapitole, resp. **zákon klesajúceho hraničného produktu** – s rastom množstva jedného výrobného faktora, pri nezmenenom množstve ostatných výrobných faktorov, rastie celkový produkt výrobného faktora, zatiaľ čo hraničný produkt výrobného faktora klesá.

Na obrázku 12.2 si môžeme všimnúť ďalšie súvislosti medzi celkovým produktom TP_L, priemerný produktom AP_L a hraničným produktom MP_L. Zvýšenie počtu pracovníkov z 1 na 2 pracovníkov zvyšuje TP_L zo 4 tis. jednotiek na 10 tis. jednotiek, zvyšuje MP_L zo 4 tis. na 6 tis. jednotiek a zároveň rastie aj AP_L zo 4 tis. jednotiek na 5 tis. jednotiek. Zapojením ďalších jednotiek výrobného faktora práca sa postupne znižuje prírastok celkového produktu TP_L, hraničný produkt MP_L klesá a taktiež

Scanned with CamScanner

klesá aj priemerný produkt AP_L. **Zapamätajme si, že krivka hraničného produktu výrobného faktora MP_L pretína krivku priemerného produktu výrobného faktora AP_L v bode maxima priemerného produktu AP_L.**



Obrázok 12.2 **Grafické znázornenie celkového produktu, hraničného produktu a priemerného produktu pekárne**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Celkový produkt, hraničný produkt, ako aj priemerný produkt sme zatiaľ vyjadrovali len vo fyzických (naturálnych) jednotkách. Statky a služby, ktoré sa vyrobia vo firme, sa na trhu statkov a služieb predávajú za ceny zodpovedajúce dopytu a ponuke na týchto trhoch. Preto ak chce firma zistiť, koľko peňažných jednotiek jej prinesie vyrobený objem outputu, musí oceniť jednotlivé kategórie: celkový produkt TP_{VF}, hraničný produkt MP_{VF} a priemerný produkt AP_{VF}. Keď oceníme celkový produkt príslušnou jednotkovou cenou statkov a služieb, dostaneme ekonomickú kategóriu **príjem z celkového produktu** (*Total Revenue Product* – TRP_{VF}). V prípade, ak oceníme jednotkovou cenou statkov a služieb priemerný produkt výrobného faktora, dostaneme ekonomickú kategóriu **príjem z priemerného produktu** (*Average Revenue Product* – ARP_{VF}).

$$TRP_{VF} = TP_{VF} \cdot P$$

kde: TRP_{VF} je príjem z celkového produktu výrobných faktorov,
TP_{VF} – celkový produkt výrobných faktorov,
P – cena za jednotku statku a služby.

$$ARP_{VF} = AP_{VF} \cdot P$$

kde: ARP_{VF} je príjem z priemerného produktu výrobných faktorov,
AP_{VF} – priemerný produkt výrobných faktorov,
P – cena za jednotku statku a služby.

Scanned with CamScanner

Podobne, ak oceníme jednotkovou cenou statkov a služieb hraničný produkt výrobného faktora, dostaneme ekonomickú kategóriu **príjem z hraničného produktu** (*Marginal Revenue Product* – MRP_{VF}). Príjem z hraničného produktu výrobného faktora predstavuje dodatočný príjem, ktorý firma získa zapojením dodatočnej jednotky výrobného faktora do výrobného procesu, pričom ostatné výrobné faktory zostávajú nemenné. Z ekonomického hľadiska ide o dodatočný príjem vytvorený dodatočnou jednotkou vstupu, čiže je to peňažná suma, ktorá vzniká na základe predaja hraničného produktu určitého výrobného faktora.

$$MRP_{VF} = MP_{VF} \cdot P$$

kde: MRP_{VF} je príjem z hraničného produktu výrobného faktora,
MP_{VF} – hraničný produkt výrobného faktora,
P – cena za jednotku statku a služby.

Musíme si pripomenúť, že na trhu tovarov a služieb, ako aj na trhu výrobných faktorov pôsobí široké spektrum firiem – od malých firiem až po veľké akciové spoločnosti. Rozdielne podmienky výrobcov podmieňujú ich rôzne správanie. V predchádzajúcich kapitolách (pozri kapitolu 8, 9, 10) sme si vysvetlili rôzne správanie firiem v podmienkach dokonalej a nedokonalej konkurencie. Z hľadiska trhu výrobných faktorov a výpočtu ekonomických kategórií (napr. MRP) je dôležité rozlišovať, v akom konkurenčnom prostredí pôsobí firma. V podmienkach *dokonalej konkurencie* predpokladáme, že firma nemôže ovplyvniť cenu vyrobených finálnych statkov a služieb, krivka individuálneho dopytu po statkoch a službách je **nekonečne elastická**. Aj keď firma zmení veľkosť svojej produkcie, platí, že trhová cena produkcie sa rovná hraničnému príjmu. Hraničný produkt od určitej hranice klesá, cena na trhu statkov a služieb je konštantná (v dokonalej konkurencii firma realizuje každú ďalšiu jednotku produkcie za rovnakú cenu), príjem z hraničného produktu výrobného faktora klesá tiež. V podmienkach dokonalej konkurencie potom platí:

$$MRP_{VF} = MP_{VF} \cdot P$$

kde: MRP_{VF} je príjem z hraničného produktu výrobného faktora (pôda, práca, kapitál),
MP_{VF} – hraničný produkt výrobného faktora (pôda, práca, kapitál),
P – cena za jednotku statku a služby.

V podmienkach *nedokonalej konkurencie* predpokladáme, že firma môže ovplyvniť cenu vyrobených finálnych statkov a služieb. V prípade zvýšenia objemu outputu firmy musí firma uvažovať o zmene cenotvorby svojej produkcie. Ak chce firma v podmienkach nedokonalej konkurencie realizovať na trhu statkov a služieb väčšie množstvo statkov a služieb, musí zákonite znížiť jednotkovú cenu produkcie. Krivka dopytu po statkoch a službách individuálnej firmy klesá, príjem z hraničného produktu výrobného faktora klesá rýchlejšie ako v podmienkach dokonalej konkurencie, v dôsledku poklesu hraničného produktu, ako aj poklesu trhovej ceny finálnych statkov a služieb. Príjem z hraničného produktu výrobného faktora vypočítame, keď

Scanned with CamScanner

hraničný produkt príslušného výrobného faktora vynásobíme **hraničným príjmom** (MR), ktorý sa dosiahne predajom dodatočnej jednotky finálnej produkcie.

V podmienkach nedokonalej konkurencie potom platí:

$$MRP_{VF} = MP_{VF} \cdot MR$$

kde: MRP_{VF} je príjem z hraničného produktu výrobného faktora (pôda, práca, kapitál),
MP_{VF} – hraničný produkt výrobného faktora (práca, pôda, kapitál),
MR – hraničný príjem, t. j. $MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$.

Hraničný produkt, resp. príjem z hraničného produktu, určuje dopyt po výrobnom faktore. Príjem z hraničného produktu je cena, ktorú je firma ochotná zaplatiť za jednotku príslušného výrobného faktora. Je to preto, že jej náklady na nákup daného výrobného faktora môžu byť najviac také vysoké ako výnos získaný jeho využitím. **Krivka príjmu z hraničného produktu výrobného faktora je aj jeho individuálnou krivkou.** Agregáciou individuálnych kriviek dopytu po statkoch a službách, ako aj dopytu po výrobných faktoroch, získame trhovú krivku dopytu po statkoch a službách, ako aj trhovú krivku dopytu po výrobných faktoroch.

Naučili sme sa, že z hľadiska racionálneho správania sa firmy dopyt firiem po výrobných faktoroch závisí od výnosov z výrobných faktorov – produktivity výrobných faktorov. Ako ďalší dôležitý faktor, ktorý ovplyvňuje rozhodovanie firmy na trhu výrobných faktorov, môžeme zaradiť náklady, ktoré musia firmy vynaložiť na získanie jednotlivých výrobných faktorov. Keďže firmy pri výrobe finálnych statkov a služieb kombinujú viaceré výrobné faktory, suma peňažných výdavkov určených na nákup výrobných faktorov predstavuje pre firmu **celkové náklady na získanie výrobných faktorov** (*Total Factor Cost* – TFC_{VF}). Časť, o ktorú vzrastú celkové náklady danej firmy, aby získala dodatočnú 1 jednotku výrobného faktora, sa nazýva **hraničné náklady výrobného faktora** (MFC_{VF}). Ďalšou kategóriou, ktorá spolu s celkovým nákladmi na získanie výrobného faktora a hraničným nákladmi výrobného faktora slúži na meranie nákladovosti výrobných faktorov, sú **priemerné náklady na získanie výrobných faktorov** (*Average Factor Cost* – AFC_{VF}). Tie vyjadrujú celkové náklady výrobných faktorov firmy pripadajúce na 1 jednotku výrobného faktora.

Keďže firma kombinuje vo výrobnom procese základné výrobné faktory – pôda, práca, kapitál, ich hraničné náklady a priemerné náklady vypočítame pomocou nasledujúcich vzorcov:

$$MFC_{VF} = \frac{\Delta TFC_{VF}}{\Delta Q_{VF}} \qquad AFC_{VF} = \frac{TFC_{VF}}{Q_{VF}}$$

kde: Q_{VF} je množstvo výrobného faktora (pôda, práca, kapitál),
ΔQ_{VF} – prírastok množstva výrobného faktora (pôda, práca, kapitál),
MFC_{VF} – hraničné náklady výrobného faktora (pôda, práca, kapitál),
AFC_{VF} – priemerné náklady výrobného faktora (pôda, práca, kapitál),
TFC_{VF} – celkové náklady na získanie výrobného faktora (pôda, práca, kapitál),
ΔTFC_{VF} – prírastok celkových nákladov na získanie výrobného faktora (pôda, práca, kapitál).

Scanned with CamScanner

Z hľadiska trhu výrobných faktorov je dôležité rozlišovať, v akom konkurenčnom prostredí firma pôsobí. V podmienkach *dokonalej konkurencie* predpokladáme, že firma nemôže ovplyvniť cenu nakupovaných výrobných faktorov. Cena sa určí na trhu výrobných faktorov na základe dopytu a ponuky. Preto v podmienkach dokonalej konkurencie zvýšenie dopytu po výrobných faktoroch nevyvolá rast cien výrobných faktorov. **V podmienkach dokonalej konkurencie platí pravidlo, podľa ktorého MFC = cene výrobného faktora:**

$$MFC_A = P_A \qquad MFC_L = P_L \qquad MFC_K = P_K$$

kde: MFC_A sú hraničné náklady pôdy, P_A – cena pôdy,
MFC_L – hraničné náklady práce, P_L – cena práce,
MFC_K – hraničné náklady kapitálu, P_K – cena kapitálu.

V podmienkach *nedokonalej konkurencie* predpokladáme, že ak by firma chcela použiť vo výrobnom procese ďalšiu jednotku výrobného faktora, musí za ňu zaplatiť vyššiu cenu. V našom príklade, ak by sa pekáreň nachádzala na nedokonale konkurenčnom trhu a chcela by zapojiť do výrobného procesu ďalšieho pracovníka, musí zaplatiť vyššiu cenu za získanie dodatočného pracovníka (zaplatí vyššiu mzdovú sadzbu), čo jej spôsobí rast celkových nákladov na získanie výrobných faktorov, ako aj rast hraničných nákladov výrobného faktora. Krivka hraničných nákladov výrobných faktorov MFC rastie s každou ďalšou zapojenou jednotkou výrobného faktora. Krivka priemerných nákladov výrobných faktorov AFC rastie tiež, no v menšom sklone ako krivka MFC.

12.3 ROZHODOVANIE FIRMY NA TRHU VÝROBNÝCH FAKTOROV

V tejto podkapitole sa pokúsime vysvetliť, ako sa rozhoduje podnikateľ (firma) na trhu výrobných faktorov. Racionálne správajúca sa firma bude maximalizovať svoj zisk v prípade, že nakúpi alebo si prenajme také množstvo výrobných faktorov, aby príjem z hraničného produktu výrobných faktorov MRP_{VF} prevyšoval hraničné náklady spojené s nákupom výrobných faktorov MFC_{VF}. Príjem z hraničného produktu podnikateľovi určuje cenu, za ktorú je firma ochotná kúpiť výrobný faktor. Naučili sme sa, že dopyt po výrobných faktoroch závisí od dopytu po finálnych statkoch a službách, ktoré sa vyrábajú prostredníctvom týchto výrobných faktorov. Firma bude zvyšovať dopyt po jednotlivých výrobných faktoroch dovtedy, kým MRP_{VF} prevyšuje MFC_{VF}. Firma ako kupujúci na trhu výrobných faktorov je v rovnováhe, ak sa hraničné náklady výrobného faktora budú rovnať príjmu z hraničného produktu výrobného faktora.

To znamená, že:

$$MFC_{VF} = MRP_{VF} = \text{cena výrobného faktora}$$

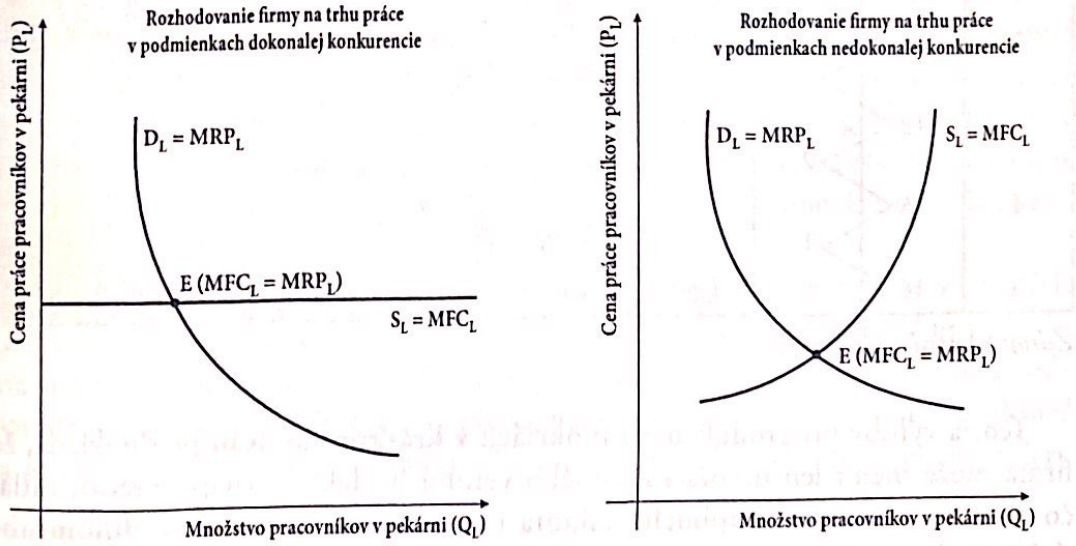
V podmienkach *dokonalej konkurencie* je toto pravidlo ešte jednoduchšie, keďže v tomto konkurenčnom prostredí sa príjem z hraničného produktu rovná cene

Scanned with CamScanner

finálnych statkov a služieb vynásobenej hraničným produktom ($MRP_{VF} = MP_{VF} \cdot P$). Firma na dokonale konkurenčnom trhu maximalizuje svoj zisk (krivka dopytu po statkoch a službách je nekonečne elastická) pri takej kombinácii výrobných faktorov, pri ktorej sa hraničný produkt vynásobený cenou vyrobeného statku a služby rovná cene výrobného faktora. V podmienkach *nedokonalej konkurencie* klesá krivka dopytu po statkoch a službách, klesá cena statkov a služieb, klesá hraničný príjem a klesá aj príjem z hraničného produktu. Príjem z hraničného produktu sa rovná násobku hraničného príjmu a hraničného produktu výrobného faktora ($MRP_{VF} = MR_{VF} \cdot MP_{VF}$).

V prípade, ak na trhu výrobných faktorov nastane situácia, pri ktorej vo firme budú hraničné náklady výrobného faktora nižšie ako príjem z hraničného produktu výrobného faktora, čiže $\mathbf{MFC_{VF} < MRP_{VF}}$, bude firma nakupovať ďalšie jednotky výrobného faktora a rozširovať výrobu. Nakúpené ďalšie jednotky výrobného faktora budú viesť k poklesu príjmu z hraničného produktu výrobného faktora, a to až na úroveň, pri ktorej poklesne príjem z hraničného produktu na úroveň hraničných nákladov tak, aby bola firma v rovnováhe.

V opačnej situácii, t. j. ak na trhu výrobných faktorov nastane situácia, pri ktorej vo firme budú hraničné náklady výrobného faktora vyššie ako príjem z hraničného produktu výrobného faktora, čiže $\mathbf{MFC_{VF} > MRP_{VF}}$, firma obmedzí dopyt po výrobnom faktore. Zníži sa množstvo výrobných faktorov vo firme (zníži sa počet pracovníkov, množstvo pôdy, množstvo kapitálu), čo bude viesť k rastu príjmu z hraničného produktu výrobného faktora, a to opäť až na rovnovážnu úroveň. Tým firma zníži celkový objem výroby tak, že príjem z hraničného produktu výrobného faktora vzrastie na úroveň hraničných nákladov výrobného faktora.



Obrázok 12.3 **Rovnováha firmy na trhu výrobného faktora (práca) v podmienkach dokonalej a nedokonalej konkurencie**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Príklad: Nadviažeme na údaje z tabuľky 12.1 (jednoduchý príklad produkcie pekárenskej firmy, ktorá vyrába pekárenské výrobky a zamestnáva pracovníkov). Údaje v tabuľke – celkový produkt pekárne, hraničný produkt pracovníka, priemerný produkt pracovníka sú uvedené v naturálnych jednotkách (v tis. ks), príjem z celkového produktu pekárne, príjem z hraničného produktu práce, hraničný príjem. V tabuľke 12.2 počítame základné ekonomické kategórie TRP_L, MRP_L pre firmu pôsobiacu na dokonale konkurenčnom trhu a nedokonale konkurenčnom trhu statkov a služieb. Pri dokonalej konkurencii predpokladáme, že jednotková cena pekárenských výrobkov je 0,50 €, cena práce pracovníkov v pekárni je 1,00 €. Ďalej pre porovnanie počítame uvedené základné ekonomické kategórie pre firmu pôsobiacu v podmienkach nedokonalej konkurencie (ceny pekárenských výrobkov s rastúcim objemom výroby klesajú a zároveň cena pracovníkov v pekárni sa s rastúcim množstvom pracovníkov v pekárni zvyšuje).

Tabuľka 12.2 **Celkový a hraničný produkt, hraničné príjmy výrobného faktora práca v podmienkach dokonalej a nedokonalej konkurencie**

Ekonomické kategórie			Dokonalá konkurencia		Nedokonalá konkurencia			
Množstvo práce (Q_L)	Celkový produkt pekárne (TP_L)	Hraničný produkt pracovníka (MP_L)	Cena pekárenských výrobkov (P)	Príjem z hraničného produktu práce (MRP_L)	Cena pekárenských výrobkov (P)	Príjem z celkového produktu pekárne (TRP_L)	Hraničný príjem (MR)	Príjem z hraničného produktu práce (MRP_L)
0	0		0,50		2,50	0,00		
		4		2,00			2,00	8,00
1	4		0,50		2,00	8,00		
		6		3,00			1,16	6,96
2	10		0,50		1,50	15,00		
		3		1,50			−0,66	−1,98
3	13		0,50		1,00	13,00		
		2		1,00			−2,75	−5,50
4	15		0,50		0,50	7,50		
		1		0,50			−7,50	−7,50
5	16		0,50		0,00	0,00		

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Teória výroby pri produkčných funkciách **v krátkom období** predpokladá, že firma môže meniť len množstvo jedného výrobného faktora (napr. práca), zatiaľ čo množstvo druhého výrobného faktora (napr. kapitál) je fixné. V **dlhom období** predpokladáme, že všetky výrobné faktory sú variabilné. Firmy vo výrobnom procese kombinujú viacero výrobných faktorov tak, aby si z následného predaja statkov a služieb, ktoré vyrobili pomocou výrobných faktorov, zabezpečili maximálny zisk pri minimálnych nákladoch súvisiacich s výrobou. Vychádzame

Scanned with CamScanner

z predpokladu, že firmy maximalizujú zisk, keď sa príjem z hraničného produktu výrobného faktora pripadajúci na peňažnú jednotku nakúpeného výrobného faktora rovná akémukoľvek inému príjmu z hraničného produktu výrobného faktora vo vzťahu k jednotkovej cene výrobného faktora. **Optimálna kombinácia** použitia výrobných faktorov vo výrobnom procese je taká, ktorá zabezpečuje, že príjmy z hraničných produktov jednotlivých výrobných faktorov vo vzťahu k cenám výrobných faktorov sa rovnajú.[32]

Platí:

$$\frac{MRP_A}{P_A} = \frac{MRP_L}{P_L} = \frac{MRP_K}{P_K}$$

kde: MRP_A je príjem z hraničného produktu pôdy, P_A – cena výrobného faktora pôda,
MRP_L – príjem z hraničného produktu práce, P_L – cena výrobného faktora práca,
MRP_K – príjem z hraničného produktu kapitálu, P_K – cena výrobného faktora kapitál.

Prirodzeným dôsledkom pravidla najmenších nákladov je **pravidlo substitúcie**. V prípade, ak cena jedného výrobného faktora (napr. práce) rastie, zatiaľ čo ceny ostatných výrobných faktorov sa nemenia (v tomto prípade ceny pôdy a kapitálu sú konštantné), racionálna firma sa bude snažiť nahradiť (substituovať) drahší výrobný faktor (v našom prípade výrobný faktor práca) lacnejším výrobným faktorom (napr. pôdou, resp. kapitálom). Zapamätajme si, že pravidlo najmenších nákladov a pravidlo substitúcie platia všeobecne pre dokonalú, ako aj nedokonalú konkurenciu na trhoch statkov a služieb (za podmienky, že trhy výrobných faktorov sú konkurenčné).

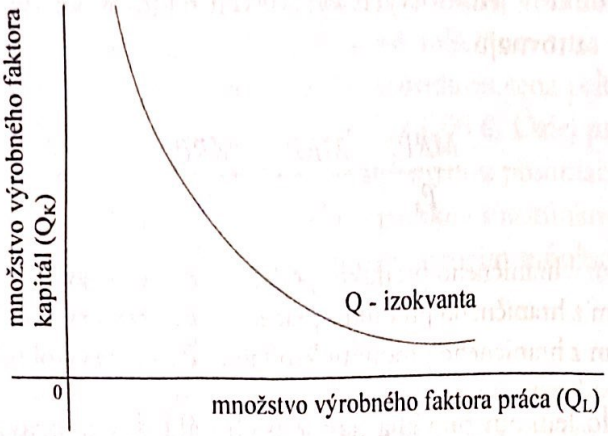
Možnosť firiem meniť v dlhom období množstvo výrobných faktorov zapojených do výroby statkov a služieb vytvára firmám príležitosť voľby rôznych kombinácií výrobných faktorov participujúcich na výstupe firmy. Predpokladom našej grafickej analýzy rozhodovania sa firiem na trhu výrobných faktorov je, že budeme uvažovať so zapojením dvoch výrobných faktorov (napr. práce a kapitálu) do výrobného procesu. Substitučná produkčná funkcia $Q = f(L \cdot K)$ nám umožní graficky znázorniť kombinácie množstva výrobného faktora práca a množstva výrobného faktora kapitál, ktoré firme prinášajú rovnaký objem produkcie Q. Ekonómovia túto krivku nazývajú izokvanta.

Izokvanta je množinou všetkých optimálnych kombinácií množstva výrobných faktorov, ktoré umožňujú firme dosiahnuť rovnaký objem produkcie. V prípade, že má firma záujem dosiahnuť vyšší objem produkcie, v grafickej analýze tomu zodpovedá vyššie položená izokvanta. Firma maximalizujúca zisk má ambíciu dostať sa na čo najvyššiu možnú izokvantu. Sklon izokvanty závisí od tzv. hraničnej miery

[32] P. A. Samuelson (1915 – 2009) definoval optimálnu kombináciu použitia výrobných faktorov ako **„pravidlo najmenších nákladov“**, podľa ktorého sú náklady na výrobu minimálne vtedy, keď hraničný produkt práce na dolár inputu je pre každý input rovnaký. Platí to pre dokonalú, ako aj nedokonalú konkurenciu na trhoch statkov a služieb (za podmienky, že trhy výrobných faktorov sú konkurenčné).

Scanned with CamScanner

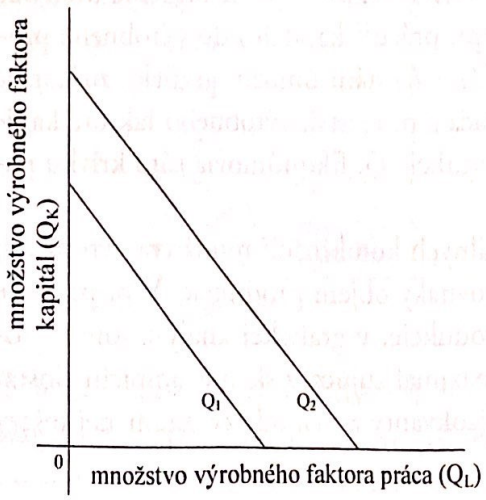
technickej substitúcie (MRTS – *Marginal Rate of Technical Substitution*). Hraničná miera technickej substitúcie ukazuje mieru, v ktorej môže firma nahradiť jeden výrobný faktor (napr. prácu) za iný výrobný faktor (napr. kapitál) bez zmeny úrovne výslednej produkcie.



Obrázok 12.4 **Izokvanta**

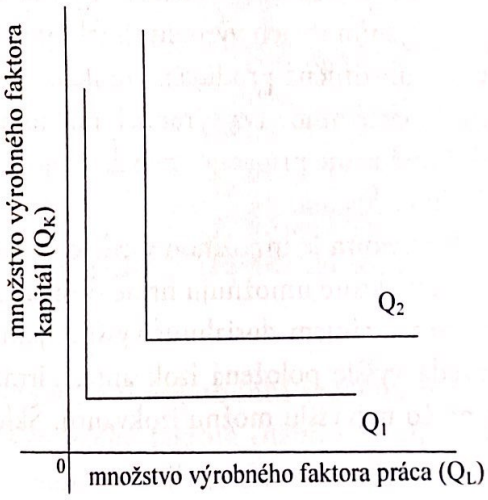
Zdroj: Vlastné spracovanie

V prípade, že je pomer medzi výrobnými faktormi konštantný, napríklad ak 1 stroj nahradí prácu 6 ľudí, potom 2 stroje vykonajú prácu za 12 ľudí, budeme hovoriť o tzv. **dokonale substitučných výrobných faktoroch**, čomu zodpovedá aj špecifický tvar izokvanty. V prípade **dokonale komplementárnych výrobných faktorov** nedokáže výrobca nahradiť jeden výrobný faktor za iný výrobný faktor, napríklad šofér a autobus.



Obrázok 12.5 **Dokonale substitučné výrobné faktory**

Zdroj: Vlastné spracovanie.



Obrázok 12.6 **Dokonale komplementárne výrobné faktory**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

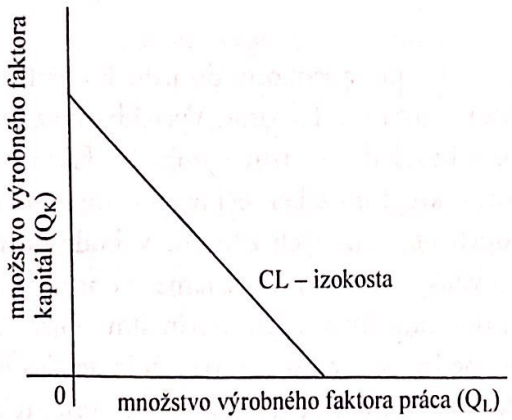
Scanned with CamScanner

Firmy pri svojom rozhodovaní o objeme produkcie, ktorý plánujú vyrábať pri rôznej kombinácii výrobných faktorov, musia rešpektovať svoje **rozpočtové obmedzenie**. So zapojením výrobných faktorov do výrobného procesu vznikajú firme náklady, ktoré súvisia s ich obstaraním. Celkové náklady firmy (TC) vyjadrujú vzťah medzi množstvom vyrobenej produkcie a množstvom použitých výrobných faktorov. Grafickým znázornením rozpočtového obmedzenia firmy je rozpočtová priamka, ktorú ekonómovia nazývajú izokosta (CL – *Cost Line*).

Izokosta predstavuje množinu bodov, ktoré vyjadrujú všetky dostupné kombinácie množstva výrobných faktorov, ktoré si firma môže dovoliť kúpiť rešpektujúc svoje rozpočtové obmedzenie.

$$TC = P_L \cdot Q_L + P_K \cdot Q_K$$

kde: TC sú celkové náklady,
P_L – cena výrobného faktora práca, Q_L – množstvo výrobného faktora práca,
P_K – cena výrobného faktora kapitál, Q_K – množstvo výrobného faktora kapitál.

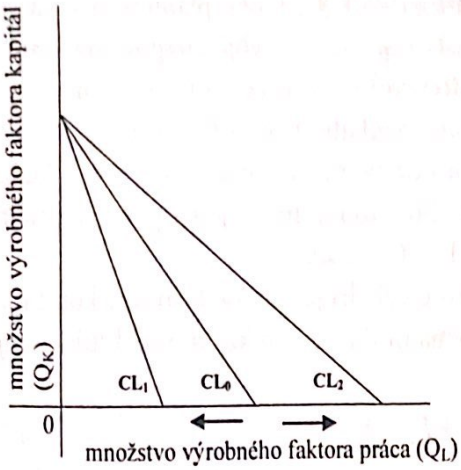


Obrázok 12.7 **Izokosta**

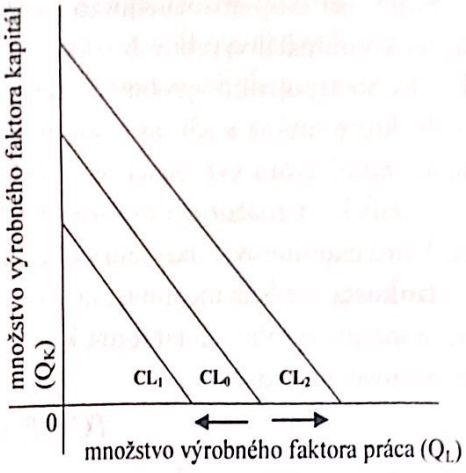
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Sklon izokosty závisí od **ceny výrobných faktorov**, ktoré sa môžu meniť v čase. Ak sa cena výrobného faktora práca zvýši a cena výrobného faktora kapitál sa nemení, dochádza k zmene sklonu izokosty. Rast ceny práce spôsobí, že firma si bude môcť dovoliť nakúpiť menšie množstvo práce vzhľadom na svoje rozpočtové obmedzenie (na obrázku 12.8 z CL_0 do CL_1). Naopak, ak dôjde k poklesu ceny výrobného faktora práca a cena výrobného faktora kapitál sa nemení, firma môže nakúpiť väčšie množstvo práce, rešpektujúc svoje rozpočtové obmedzenie (na obr. 12.8 z CL_0 do CL_2). Izokosta má menší sklon (je plochejšia). Rozpočtové obmedzenie (náklady) firiem nie je raz a navždy dané, ale tiež sa môže meniť v čase. Ak sa **zmení rozpočet firmy**, zatiaľ čo ceny výrobných faktorov zostávajú nezmenené, dochádza k posunu izokosty. V prípade zvýšenia celkových nákladov sa izokosta posúva smerom doprava nahor (na obr. 12.9 z CL_0 do CL_2). V prípade zníženia celkových nákladov izokosta klesá – posúva sa smerom doľava (na obr. 12.9 z CL_0 do CL_1).

Scanned with CamScanner

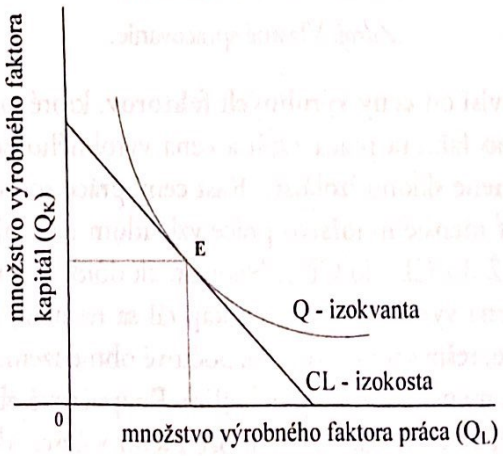


Obrázok 12.8 **Zmena ceny výrobného faktora práca**
Zdroj: Vlastné spracovanie.



Obrázok 12.9 **Zmena rozpočtového obmedzenia firmy**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Zakreslením krivky izokvanty a izokosty do jedného grafu dokážeme určiť bod rovnováhy firmy na trhu výrobných faktorov. Vychádzame z predpokladu, že firmy snažiace sa o maximalizáciu zisku si na trhu výrobných faktorov zvolia takú kombináciu výrobných faktorov, ktorá im zabezpečí maximálny objem produkcie, pričom rešpektujú veľkosť svojich obmedzených zdrojov. V bode dotyku izokvanty a izokosty je sklon kriviek rovnaký a pre firmu to znamená optimálnu kombináciu výrobných faktorov, ktorá firme umožní vyrobiť maximálny objem produkcie vzhľadom na svoje rozpočtové obmedzenie. Tento bod označujeme ako bod rovnováhy firmy na trhu výrobných faktorov a zároveň predstavuje **technologické optimum firmy**.



Obrázok 12.10 **Rovnováha firmy na trhu výrobných faktorov a technologické optimum firmy**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

12.4 TECHNOLOGICKÁ A EKONOMICKÁ EFEKTÍVNOSŤ

V literatúre sa môžeme stretnúť s 2 spôsobmi vyjadrovania efektívnosti výroby, a to:

- **Technologická efektívnosť** – dochádza k nej vtedy, keď firma vyrába daný objem výroby s použitím najmenšieho množstva výrobných vstupov.
- **Ekonomická efektívnosť** – dochádza k nej vtedy, keď firma vyrába daný objem výroby s najnižšími výrobnými nákladmi.

Technologická a ekonomická efektívnosť – príklad

Príklad: Predpokladajme, že firma vyrábajúca 10 ks TV za 1 deň má tieto štyri alternatívy použitia výrobných faktorov vo výrobe v závislosti od technologického postupu výroby TV. Vstupné údaje zachytáva tabuľka 12.3.

Tabuľka 12.3 **Technologické postupy výroby 10 ks TV/deň**

Metóda		Množstvo výrobných faktorov	
		Práca	Kapitál
A	Robotická výroba	1	1 000
B	Automatizovaná výroba	10	10
C	Ručná výroba	1 000	1
D	Pásová výroba	100	10

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Údaje v tabuľke 12.3 naznačujú, že metóda A využíva veľké množstvo kapitálu a len 1 jednotku práce, metóda C najviac jednotiek práce a najmenej jednotiek kapitálu. Metódy B a D používajú menšie množstvo práce a kapitálu oproti predchádzajúcim metódam. Obidve metódy B a D potrebujú na výrobu 10 ks TV 10 jednotiek kapitálu, ale rôzne množstvo jednotiek práce. Porovnaním metód B a D zisťujeme, že metóda B je technologicky efektívnejšia, lebo k rovnakému objemu výroby potrebuje menšie množstvo práce. Rovnako môžeme vyhodnotiť, že aj metóda A aj metóda C sú **technologicky efektívne**, pretože v porovnaní s metódou B používajú menšie množstvo aspoň jedného výrobného faktora. Metóda D je technologicky neefektívna. Vieme však určiť na základe týchto údajov, ktorá z výrobných metód je ekonomicky efektívna? Ak je metóda D technologicky neefektívna, rovnako je aj ekonomicky neefektívna. K nájdeniu správnej odpovede, ktorá z výrobných metód A, B, C je ekonomicky najefektívnejšia, potrebujeme vedieť ceny výrobných faktorov (pozri tab. 12.4).

Scanned with CamScanner

Tabuľka 12.4 **Vplyv cien výrobných faktorov na ekonomickú efektívnosť výroby 10 ks TV/deň**

Metóda		Množstvo výrobných faktorov		P_L = 75 €/deň; P_K = 250 €/deň			P_L = 150 €/deň; P_K = 1 €/deň		
		Práca	Kapitál	Cena práce	Cena kapitálu	Celkové náklady	Cena práce	Cena kapitálu	Celkové náklady
A	Robotická výroba	1	1 000	75	250 000	250 075	150	1 000	1 150
B	Automatizovaná výroba	10	10	750	2 500	3 250	1 500	10	1 510
C	Ručná výroba	1 000	1	75 000	250	75 250	150 000	1	150 001
D	Pásová výroba	100	10	7 500	2 500	10 000	15 000	10	15 010

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Ekonomická efektívnosť závisí od relatívnej ceny výrobných faktorov. Ekonomicky najefektívnejšia metóda je tá, ktorá používa pri výrobe menšie množstvo drahšieho výrobného faktora a väčšie množstvo lacnejšieho výrobného faktora. V našom príklade najnižšie náklady pri výrobe 10 ks TV za 1 deň nám prinesie robotická výroba, preto je metóda A ekonomicky najefektívnejšia. Firma, ktorej produkcia nie je ekonomicky efektívna, nemôže maximalizovať zisk. Fungujúci trhový systém uprednostňuje efektívne firmy a neefektívne firmy odchádzajú z trhu, a to tak, že buď zaniknú, alebo ich prevezmú iné firmy, ktoré vyrábajú produkciu s nižšími nákladmi.

12.5 CENY VÝROBNÝCH FAKTOROV

Ceny výrobných faktorov predstavujú dôchodok, ktorý plynie vlastníkom výrobných faktorov za ich použitie. Určujú sa na trhu výrobných faktorov vzájomným pôsobením dopytu (ktorý je determinovaný príjmom z hraničného produktu a odvodený od dopytu po statkoch a službách) a ponuky jednotlivých výrobných faktorov. Ceny výrobných faktorov sú na jednej strane odmenou vlastníka (domácnosti) výrobného faktora za použitie výrobného faktora vo výrobnom procese, na druhej strane predstavujú náklad pre firmu. Trhovú rovnováhu na trhu výrobných faktorov môže ovplyvňovať časové obdobie (krátke a dlhé obdobie), ale aj trhové prostredie (dokonalá a nedokonalá konkurencia). Zosumarizujme si, čo sme sa dozvedeli v predchádzajúcom texte.

Scanned with CamScanner

V podmienkach dokonalej konkurencie firmy maximalizujú zisk, keď platí:

$$MP_{VF} \cdot \textit{cena statkov a služieb} = MRP_{VF} = \textit{cena výrobných faktorov (renta, mzda, úrok)}$$

V podmienkach nedokonalej konkurencie firmy maximalizujú zisk, keď platí:

$$MP_{VF} \cdot MR = MRP_{VF} = \textit{cena výrobných faktorov (renta, mzda, úrok)}$$

Pri rozlišovaní konkrétnych cien výrobných faktorov musíme brať do úvahy, či sa výrobný faktor na trhu výrobných faktorov skutočne predáva a kupuje alebo sa len prenajíma. Ak ide o kúpu a predaj, potom peňažná forma daného výrobného faktora je **trhová cena**. V inom prípade môže ísť na trhu výrobných faktorov o zvláštnu formu zmluvného vzťahu – prenájom. V prípade prenájmu výrobného faktora má špecifickú formu aj cena, ktorú platí nájomca vlastníkovi výrobného faktora (prenajímateľ), t. j. **nájomné**. Nájomné môžeme nazvať ako platbu (poplatok), ktorá sa platí pri prenájme statkov a služieb, ktoré sú vyrobené ľudskou činnosťou a ich množstvo na trhu statkov a služieb sa môže neustále zväčšovať. Nákup a predaj sa môže týkať pôdy alebo kapitálu. Ak je predmetom prenájmu pôda, nájomné za ňu sa nazýva **renta**, resp. čistá ekonomická renta. Jej základom je výnos z pôdy – pozemková renta, ktorá je ekonomickou realizáciou súkromného vlastníctva tohto výrobného faktora. Platenie renty sa všeobecne vzťahuje nielen na prenájom pôdy, ale aj na prenájom iných výrobných faktorov, ktorých ponuka je obmedzená (fixná). Ak sa prenajíma kapitál, platí zaň nájomca (dlžník) vlastníkovi kapitálu (veriteľovi) úrok. Tento vzťah sa nazýva úverový vzťah, ktorý je založený na existencii dočasne voľných peňažných prostriedkov. Pri prenájme výrobného faktora práca je špecifickou cenou tohto prenájmu **mzda**. V prípade použitia výrobného faktora podnikanie, resp. podnikavosť, je cenou tohto výrobného faktora ekonomická kategória **zisk**.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Trh výrobných faktorov** je trhom **pôdy a prírodných zdrojov, práce a ľudského kapitálu, kapitálu, podnikania a podnikavosti**. Postavenie ekonomických subjektov na trhu výrobných faktorov sa líši od postavenia subjektov na trhu statkov a služieb. Vlastníkmi výrobných faktorov sú domácnosti, ktoré tieto výrobné faktory ponúkajú (predávajú). Na strane dopytu na trhu výrobných faktorov sú firmy.
2. Dopyt firiem po výrobných faktoroch je **odvodeným dopytom**. Odvodzuje sa od dopytu po finálnych statkoch a službách, ktoré sa použitím výrobných faktorov vo výrobnom procese vyrábajú. Dopyt firiem po výrobných faktoroch je determinovaný hraničným produktom výrobných faktorov a príjmom z hraničných produktov výrobných faktorov.
3. **Celkový produkt** predstavuje objem finálnych statkov a služieb vyrobených kombináciou výrobných faktorov vo výrobnom procese. Prírastok celkového produktu vyvolaný prírastkom niektorého z výrobných faktorov o 1 jednotku sa nazýva **hraničný produkt**. Celkový produkt pripadajúci na jednotku výrobného faktora označujeme ako **priemerný produkt**. Ocenením celkového produktu dostávame **príjem z celkového produktu**, ocenením hraničného produktu dostávame **príjem z hraničného produktu**, ocenením priemerného produktu získame **príjem z priemerného produktu**. Suma peňažných výdavkov určených na nákup výrobných faktorov predstavuje pre firmu **celkové náklady** na získanie výrobných faktorov. Časť, o ktorú sa zvýšia celkové náklady danej firmy, aby firma získala dodatočnú jednotku výrobného faktora, sa nazýva **hraničné náklady** výrobného faktora. **Priemerné náklady** na získanie výrobných faktorov vyjadrujú celkové náklady výrobných faktorov firmy pripadajúce na 1 jednotku výrobného faktora.
4. Rozhodovanie firiem na trhu výrobných faktorov prebieha na základe porovnania **nákladov a výnosov**. Firma je ako kupujúci na trhu výrobných faktorov v rovnováhe, ak sa hraničné náklady výrobného faktora budú rovnať príjmu z hraničného produktu výrobného faktora. **Izokvanta** je množina všetkých optimálnych kombinácií výrobných faktorov, ktoré umožňujú firme dosiahnuť rovnaký objem produkcie. **Izokosta** vyjadruje všetky dostupné kombinácie výrobných faktorov, ktoré si firma môže dovoliť kúpiť pri rešpektovaní úrovne svojho rozpočtu.
5. **Optimálna kombinácia** použitia výrobných faktorov vo výrobnom procese je taká, ktorá zabezpečí, že príjmy z hraničných produktov jednotlivých výrobných faktorov vo vzťahu k cenám výrobných faktorov sa rovnajú. V prípade, že cena jedného výrobného faktora rastie, zatiaľ čo ceny ostatných výrobných faktorov sa nemenia, racionálna firma sa bude snažiť nahradiť (**substituovať**) drahší výrobný faktor lacnejším výrobným faktorom.
6. Keď firma vyrába daný objem výroby s použitím najmenšieho množstva výrobných vstupov, dosahuje **technologickú efektívnosť**. **Ekonomická efektívnosť** znamená, že firma vyrába daný objem výroby s najnižšími výrobnými nákladmi.
7. **Ceny výrobných faktorov** sa určujú na základe dopytu a ponuky výrobných faktorov. Teória hraničnej produktivity vysvetľuje ceny výrobných faktorov na základe teórie rozdeľovania. Ak ide o kúpu a predaj, potom peňažná forma daného výrobného faktora je trhová cena. V prípade prenájmu výrobného faktora má špecifickú formu aj cena, ktorú platí nájomca vlastníkovi výrobného faktora, t. j. **nájomné**. Ak je predmetom prenájmu pôda, nájomné za ňu sa nazýva **renta**. Ak sa prenajíma kapitál, platí zaň nájomca (dlžník) vlastníkovi kapitálu (veriteľovi) úrok. Pri prenájme výrobného faktora práca je špecifickou cenou tohto prenájmu **mzda**. Cenou výrobného faktora podnikanie, resp. podnikavosť je **zisk**.

Scanned with CamScanner

TRINÁSTA KAPITOLA

TRH PRÁCE, PÔDY A KAPITÁLU

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *charakterizovať základné výrobné faktory – práca a ľudský kapitál, pôda a prírodné zdroje, kapitál a podnikanie;*
- *charakterizovať determinanty ovplyvňujúce dopyt po jednotlivých vstupoch;*
- *charakterizovať špeciálne tvary krivky ponuky jednotlivých výrobných faktorov;*
- *objasniť tvorbu cien na jednotlivých trhoch vstupov – mzda, renta, úrok;*
- *odlíšiť pojmy nájomné a renta a vysvetliť pojmy čistá ekonomická renta a transferový zárobok;*
- *vysvetliť kapitalizáciu aktív;*
- *vysvetliť dosahovanie trhovej rovnováhy na trhu práce, trhu pôdy a prírodných zdrojov, trhu kapitálu, resp. objasniť, ako sa firma rozhoduje na týchto trhoch za podmienky maximalizácie zisku, vysvetliť nedokonalosti na trhu práce spojené s odbormi alebo inštitútom minimálnej mzdy.*

13.1 DOPYT PO VÝROBNÝCH FAKTOROCH

Ako už vieme, firmy potrebujú výrobné faktory, aby mohli vyrábať finálne statky a služby. Firma nie je ochotná pri nákupe výrobných faktorov, ktoré plánuje použiť vo výrobnom procese, zaplatiť viac, ako je prínos výrobného faktora k cene statkov a služieb, ktoré vyrába. V tejto kapitole sa zameriame na špecifiká jednotlivých trhov výrobných faktorov.

13.1.1 Dopyt po práci

Na dopyt po práci pôsobia viaceré faktory. Hlavným faktorom dopytu po práci je **mzda**, ktorá je pre firmu nákladom. Za inak nezmenených podmienok bude platiť, že ak bude mzda rásť, dopyt po práci bude klesať – dopyt po práci možno vyjadriť pomocou krivky dopytu, ktorá je klasicky klesajúca. Pre väčšinu domácností predstavuje odmena za prácu – mzda jediný významný zdroj príjmu, preto pri rozhodovaní o ponuke práce uvažujú domácnosti o odmene za túto prácu a o spotrebe, ktorú im odmena umožní. Skutočnosť, že dopyt firiem po práci (resp. po všetkých vstupoch) **je odvodený** od dopytu spotrebiteľov po finálnych statkoch a službách tvorených prácou, znamená, že firmy sú ochotné nakupovať prácu len vtedy, ak je na trhu statkov a služieb záujem domácností (spotrebiteľov) kupovať si finálne statky a služby, ktoré sú vyrobené prostredníctvom práce.

Ďalším významným faktorom pôsobiacim na dopyt je **cena outputu (výstupu) firmy**. Vyššia cena outputu firmy znamená vyšší dopyt firmy po práci. Cena outputu firmy pôsobí na dopyt firmy po práci cez vplyv na hodnotu hraničného produktu práce –

Scanned with CamScanner

vyššia cena outputu firmy znamená rast hodnoty hraničného produktu práce. Zmena ceny outputu firmy teda vedie k posunu krivky dopytu po práci. Ak sa cena outputu firmy zvýši, dopyt firmy po práci sa zvýši tiež a krivka dopytu po práci sa posunie doprava.

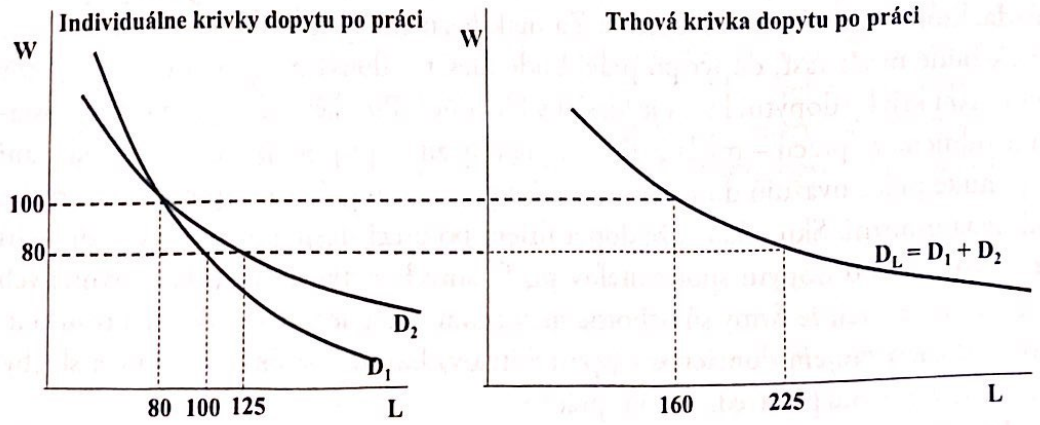
Takisto **ceny ostatných výrobných faktorov** ovplyvňujú dopyt, pretože ak sa zmenia ceny ostatných vstupov, ovplyvní to aj dopyt po práci. Napríklad firma môže nahrádzať prácu kapitálom, ak dôjde k poklesu jeho ceny a stane sa tak lacnejším. To bude mať za následok zníženie dopytu firmy po práci. Dopyt po práci by sa však mohol zvýšiť, ak by zníženie ceny kapitálu viedlo k zväčšeniu rozsahu produkcie vo firme. Napríklad lacnejšie stroje by viedli k tomu, že firma by ich nákupom potrebovala zároveň zamestnať viac pracovníkov na ich obsluhu. Tento typ substitúcie výrobných faktorov nastáva v dlhom období, kedy je firma schopná meniť veľkosť produkcie.

Medzi ďalšie faktory patria **nové technológie**, ktoré môžu znížiť dopyt po niektorých typoch pracovníkov a zvýšiť dopyt po inom type práce a v neposlednom rade na dopyt po práci pôsobia náklady na získanie dodatočného pracovníka, príjmy z dodatočne realizovanej produkcie, kvalita a produktivita práce alebo konkrétna organizácia a riadenie výroby vo firme.

Dopyt firmy po práci je ovplyvnený postavením firmy na trhu výstupu a zároveň **efektívnosťou práce** zapojenej vo výrobnom procese. Inak povedané: dopyt po práci je určovaný **príjmom z hraničného produktu práce** (MRP_L) a **hraničným produktom práce** (MP_L).

Dopyt sa teda rovná množstvu práce, ktoré si firma najíma pri rôznych úrovniach ceny práce, t. j. pri rôznych mzdových sadzbách. Firma maximalizujúca zisk najíma také množstvo práce, pri ktorom sa príjem z hraničného produktu práce vyrovnáva s hraničnými nákladmi na prácu, resp. mzdou (náklady na nákup práce môžu byť najviac také vysoké, ako je výnos získaný ich využitím). Dopyt po práci korešponduje s krivkou MRP_L ($D_L = MRP_L$).

Obrázok 13.1 znázorňuje individuálne krivky práce D_1 a D_2. Ich horizontálnym súčtom (agregáciou) získame trhovú krivku dopyt po práci D_L.



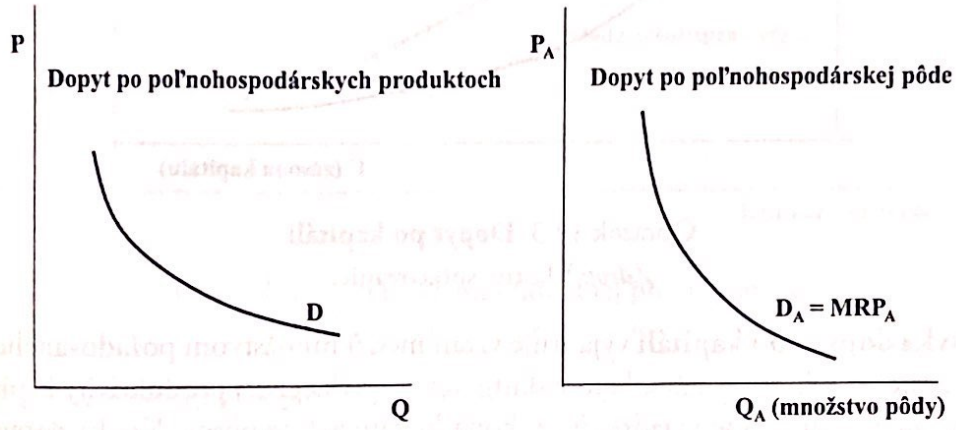
Obrázok 13.1 **Individuálna a trhová krivka dopytu po práci**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

13.1.2 Dopyt po pôde a prírodných zdrojoch

Obrázok 13.2 dokumentuje zvláštnosť tohto trhu: dopyt po poľnohospodárskej pôde je menej elastický (krivka dopytu po pôde má väčší sklon, resp. je viacej strmá) ako dopyt po poľnohospodárskych produktoch, resp. po finálnych statkoch (menej strmá krivka dopytu po finálnych statkoch). Väčší sklon krivky dopytu po poľnohospodárskej pôde je prejavom toho, že cena poľnohospodárskej pôdy nereaguje hneď na zmenu v dopyte po produktoch pôdy, ale až po určitom čase. Tak, ako sa bude vytvárať dopyt po poľnohospodárskych produktoch, tak sa bude vyvíjať dopyt po pôde.



Obrázok 13.2 **Dopyt po poľnohospodárskej pôde**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Dopyt po pôde je teda určovaný hraničným produktom pôdy a príjmom z hraničného produktu pôdy. Na obrázku 13.2 vidíme, že príjmom z hraničného produktu pôdy je cena, ktorú je firma ochotná zaplatiť za jednotku pôdy a prírodných zdrojov. Aj tu platí, že náklady firmy na nákup pôdy a prírodných zdrojov môžu byť najviac také vysoké, aký je výnos získaný ich využitím – krivka príjmu z hraničného produktu pôdy je zároveň individuálnou krivkou dopytu po pôde a prírodných zdrojoch. Trhovú krivku dopytu získame agregovaním individuálnych kriviek dopytu po pôde a prírodných zdrojoch (analogicky ako v prípade výrobného faktora – práce na obr. 13.2).

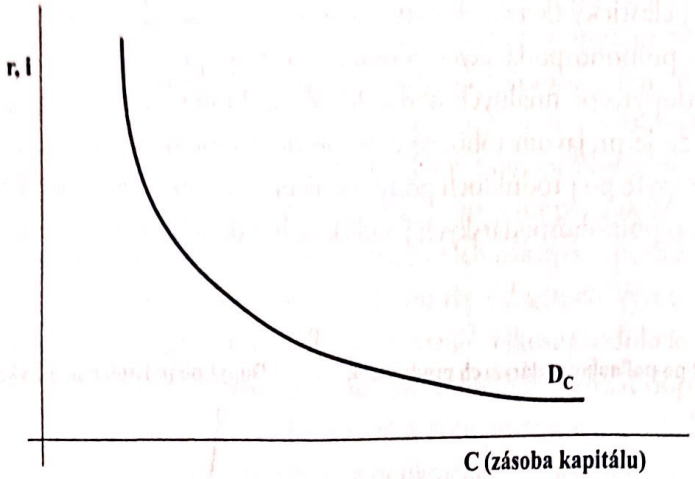
13.1.3 Dopyt po kapitáli

Dopyt po kapitáli predstavuje dopyt firiem po dočasne voľných úverových prostriedkoch, ktoré si firmy plánujú požičať na investície do kapitálových statkov. Dopyt po kapitáli je teda určený príjmom z hraničného produktu kapitálu a je závislý od výšky úrokovej miery (s rastom úrokovej miery klesá požadované množstvo kapitálu a naopak).

Firma sa zameriava na maximalizáciu zisku, teda porovnanie očakávanej miery výnosu z kapitálu – čistej produktivity kapitálu – s nákladmi, ktoré vynaložila na získanie zdrojov, teda s úrokovou mierou (odhliadnuc od ostatných faktorov ovplyvňujúcich investičné rozhodovanie). Ak je **očakávaná miera výnosu – t. j. čistá produktivita kapitálu** (r) – vyššia ako **trhová úroková miera** (i), za ktorú si firma požičiava zdroje,

Scanned with CamScanner

uskutoční investíciu. Ak je však čistá produktivita kapitálu nižšia ako náklady na získanie zdrojov, investovať nebude. Obrázok 13.3 graficky zobrazuje uvedený vzťah.



Obrázok 13.3 **Dopyt po kapitáli**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Krivka dopytu po kapitáli vyjadruje vzťah medzi množstvom požadovaného kapitálu a mierou výnosu z neho. Je to v skutočnosti krivka čistej produktivity kapitálu. Má klesajúci sklon, čo je vyjadrením zákona klesajúcich výnosov. Krivka dopytu je elastická, čo znamená, že dopyt reaguje na zmenu úrokovej miery.

13.2 PONUKA VÝROBNÝCH FAKTOROV

Ponuku výrobných faktorov určuje rozsah a kvalita pracovnej sily, vytvorená zásoba kapitálových statkov a prírodné podmienky (množstvo a kvalita pôdy). Pri nasledujúcej analýze jednotlivých trhov výrobných faktorov zistíme, že krivky ponuky sú často atypické a nadobúdajú rôzny tvar.

13.2.1 Ponuka práce

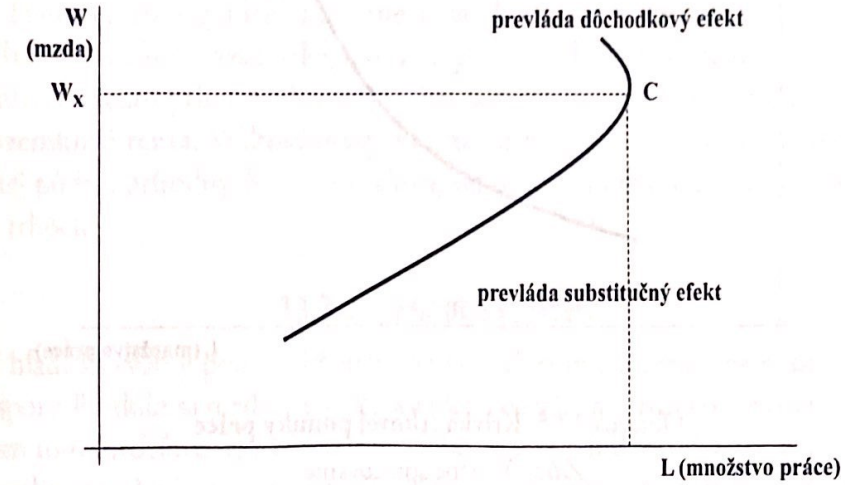
Prácu ako výrobný faktor vlastnia ľudia, ktorí kontrolujú jej vynakladanie a firmy si môžu tento input od nich prenajať. **Ponuka práce** preto súvisí s rozhodnutím jednotlivca ponúkať prácu, pracovať. To znamená, že je odvodená od jeho preferencií a od úsilia maximalizovať svoj celkový úžitok. Tak ako firmy, aj domácnosti sa musia na trhu práce rozhodovať, či vstúpiť alebo nevstúpiť na trh práce a ak áno, za akých podmienok. To, či jednotlivec uprednostní svoj voľný čas pred prácou alebo naopak, závisí od výšky mzdy.

Ponuku práce reprezentuje počet práceschopného obyvateľstva, resp. sú to všetci jedinci, ktorí patria k ekonomicky aktívnemu obyvateľstvu a tvoria pracovnú silu – vrátane nezamestnaných.

Pri analýze ponuky práce je veľmi dôležitá otázka – ako reaguje pracovná sila na vyššie mzdy a aký bude účinok vyšších miezd na počet hodín odpracovaných počas jej života. Na obrázku 13.4 je znázornená spätne zakrivená krivka individuálnej ponuky

Scanned with CamScanner

práce, ktorej tvar je ovplyvnený najmä veľkosťou populácie a ochotou pracovnej sily ponúkať prácu, teda rozdeliť svoj časový fond 24 hodín na pracovný a voľný čas.



Obrázok 13.4 **Krivka individuálnej ponuky práce**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

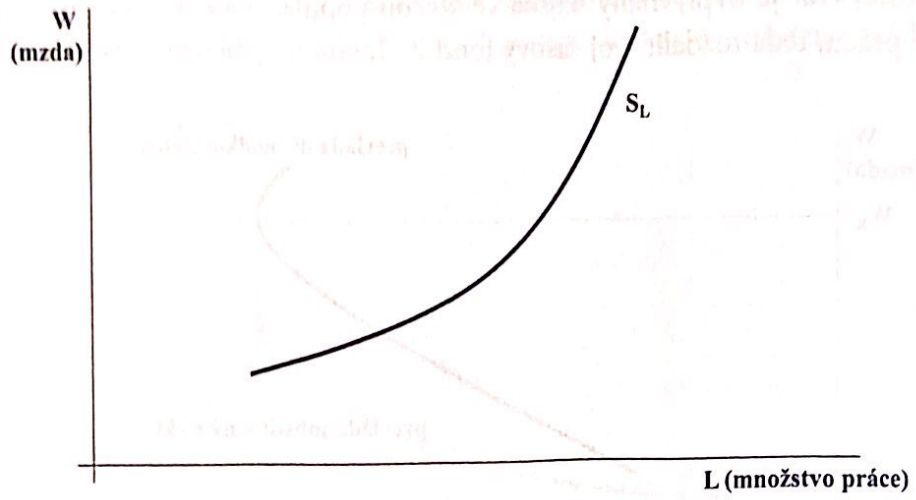
Zvláštny tvar krivky ponuky na obrázku 13.4 spôsobujú dva efekty, a to substitučný efekt a dôchodkový efekt. Pôsobenie **substitučného efektu** sa prejavuje vtedy, keď rast mzdy vyvoláva ochotu zvyšovať ponúkané množstvo práce na úkor voľného času, resp. jednotlivec substituuje voľný čas pracovným časom, pretože očakáva vyššiu mzdu. Zvyšovanie mzdy (*Wage* – W) zdražuje aj voľný čas, a to jednotlivca motivuje k ponúkaniu väčšieho množstva práce (*Labour* – L) na úkor svojho drahšieho voľného času.

Na druhej strane pri vyššej mzdovej sadzbe jednotlivec dostane za odvedenú prácu aj vyšší dôchodok (mzdu). Vyššia mzda zvyšuje reálne príjmy a vedie k opačnému efektu, t. j. nahrádzaniu pracovného času časom voľným. Pôsobí tu **dôchodkový efekt** a jednotlivec môže ponúkať menšie množstvo práce a viac si užívať svoj voľný čas bez toho, aby znižoval svoj životný štandard. Ako môžeme vidieť na obrázku 13.4, s rastom reálnej mzdy rastie ponúkané množstvo práce až do bodu C, *od tohto bodu* však s rastom reálnej mzdy (W_X) ponúkané množstvo práce, naopak, klesá a krivka ponuky práce sa spätne ohýba dozadu, resp. stáča sa dovnútra. Pri relatívne nízkej mzde prevláda substitučný efekt nad dôchodkovým a naopak, pri relatívne vysokej mzde je dôchodkový efekt silnejší ako substitučný.

Suma všetkých individuálnych kriviek ponuky práce jednotlivcov vytvára trhovú ponuku práce. Tá, ako možno vidieť na obrázku 13.5, sa už nestáča dovnútra (nie je spätne zakrivená). Pre vysvetlenie existujú dva dôvody:

- pri jednotlivých individuálnych krivkách sú spätné zakrivenia v iných bodoch a pri ich súčte dôjde k vyrovnaniu – rôzni ľudia majú rozdielne alternatívne náklady a rôzny vzťah k práci;
- rastúca mzda priťahuje na trh nových pracovníkov s vyššími transferovými zárobkami.

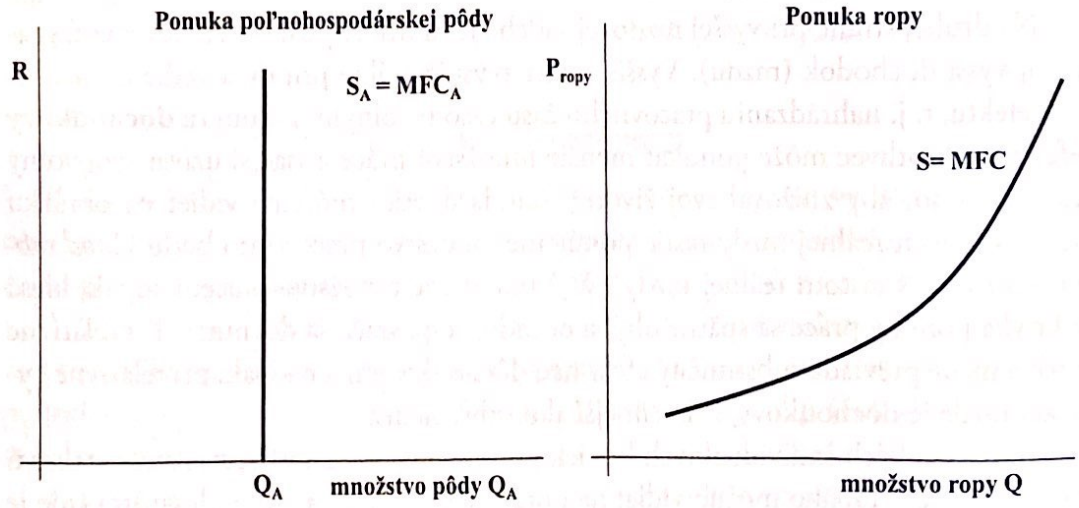
Scanned with CamScanner



Obrázok 13.5 **Krivka trhovej ponuky práce**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

13.2.2 Ponuka pôdy a prírodných zdrojov

Z ekonomického hľadiska môžeme považovať celosvetovú zásobu pôdy za kvantitatívne a kvalitatívne obmedzenú – nedá sa jej vyrobiť viac. Rozhodujúcou vlastnosťou pôdy je, že jej množstvo je fixné a úplne nezávislé od ceny. To znamená, že v prípade zmeny ceny pôdy na trhu pôdy a prírodných zdrojov ponúkané množstvo pôdy nemôže reagovať – **ponuka pôdy má nulovú elasticitu**. Funkcia ponuky poľnohospodárskej pôdy na obrázku 13.6 vľavo je dokonale neelastická.

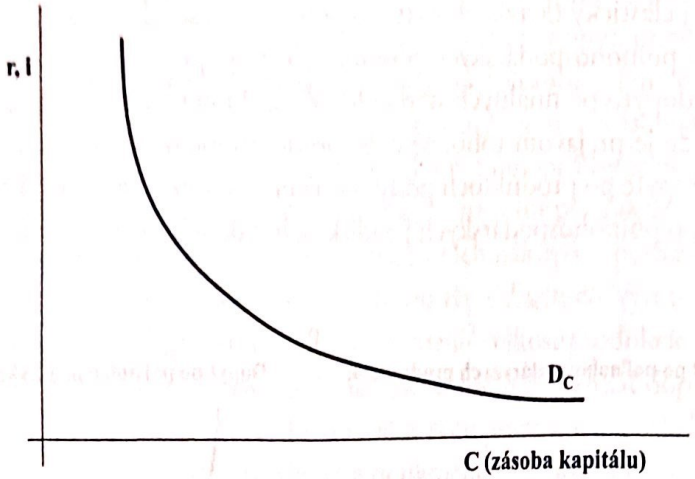


Obrázok 13.6 **Ponuka poľnohospodárskej pôdy a ponuka ropy**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Okrem ponuky poľnohospodárskej pôdy je dôležité poukázať aj na špecifiká **ponuky ďalších prírodných zdrojov**, napríklad ponuky ropy. Vieme, že ropa, zemný

Scanned with CamScanner

uskutoční investíciu. Ak je však čistá produktivita kapitálu nižšia ako náklady na získanie zdrojov, investovať nebude. Obrázok 13.3 graficky zobrazuje uvedený vzťah.



Obrázok 13.3 **Dopyt po kapitáli**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Krivka dopytu po kapitáli vyjadruje vzťah medzi množstvom požadovaného kapitálu a mierou výnosu z neho. Je to v skutočnosti krivka čistej produktivity kapitálu. Má klesajúci sklon, čo je vyjadrením zákona klesajúcich výnosov. Krivka dopytu je elastická, čo znamená, že dopyt reaguje na zmenu úrokovej miery.

13.2 PONUKA VÝROBNÝCH FAKTOROV

Ponuku výrobných faktorov určuje rozsah a kvalita pracovnej sily, vytvorená zásoba kapitálových statkov a prírodné podmienky (množstvo a kvalita pôdy). Pri nasledujúcej analýze jednotlivých trhov výrobných faktorov zistíme, že krivky ponuky sú často atypické a nadobúdajú rôzny tvar.

13.2.1 Ponuka práce

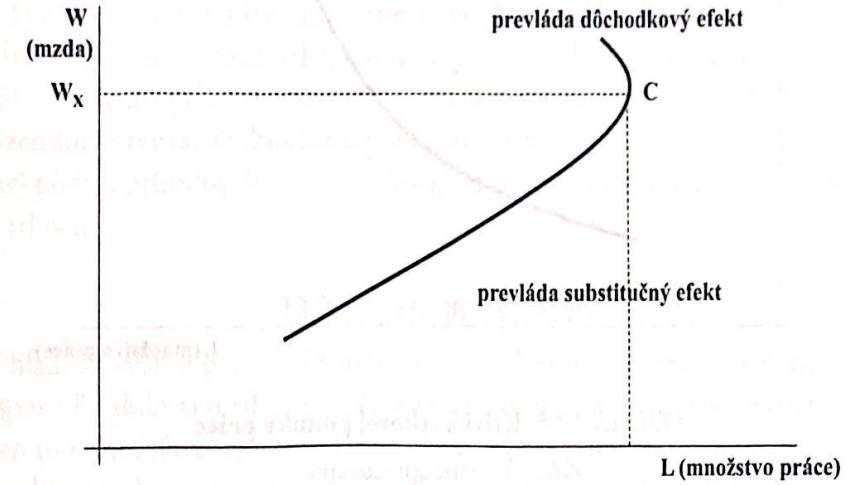
Prácu ako výrobný faktor vlastnia ľudia, ktorí kontrolujú jej vynakladanie a firmy si môžu tento input od nich prenajať. **Ponuka práce** preto súvisí s rozhodnutím jednotlivca ponúkať prácu, pracovať. To znamená, že je odvodená od jeho preferencií a od úsilia maximalizovať svoj celkový úžitok. Tak ako firmy, aj domácnosti sa musia na trhu práce rozhodovať, či vstúpiť alebo nevstúpiť na trh práce a ak áno, za akých podmienok. To, či jednotlivec uprednostní svoj voľný čas pred prácou alebo naopak, závisí od výšky mzdy.

Ponuku práce reprezentuje počet práceschopného obyvateľstva, resp. sú to všetci jedinci, ktorí patria k ekonomicky aktívnemu obyvateľstvu a tvoria pracovnú silu – vrátane nezamestnaných.

Pri analýze ponuky práce je veľmi dôležitá otázka – ako reaguje pracovná sila na vyššie mzdy a aký bude účinok vyšších miezd na počet hodín odpracovaných počas jej života. Na obrázku 13.4 je znázornená spätne zakrivená krivka individuálnej ponuky

Scanned with CamScanner

práce, ktorej tvar je ovplyvnený najmä veľkosťou populácie a ochotou pracovnej sily ponúkať prácu, teda rozdeliť svoj časový fond 24 hodín na pracovný a voľný čas.



Obrázok 13.4 **Krivka individuálnej ponuky práce**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

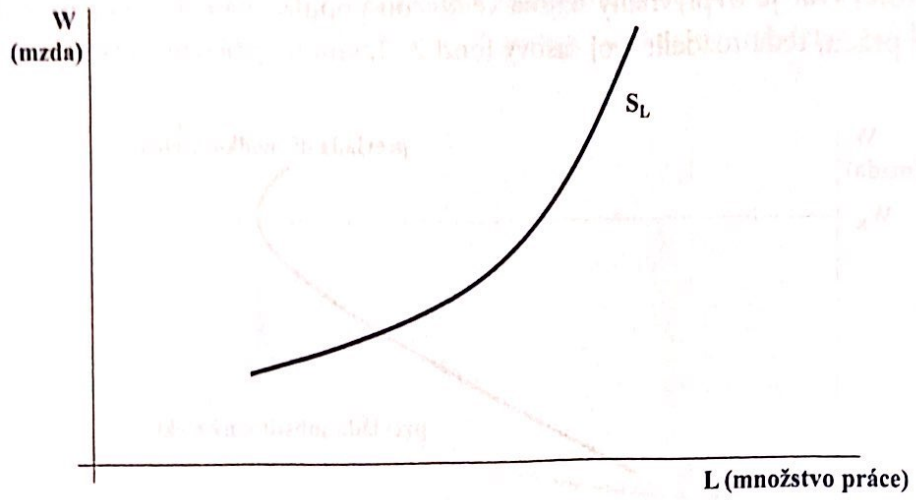
Zvláštny tvar krivky ponuky na obrázku 13.4 spôsobujú dva efekty, a to substitučný efekt a dôchodkový efekt. Pôsobenie **substitučného efektu** sa prejavuje vtedy, keď rast mzdy vyvoláva ochotu zvyšovať ponúkané množstvo práce na úkor voľného času, resp. jednotlivec substituuje voľný čas pracovným časom, pretože očakáva vyššiu mzdu. Zvyšovanie mzdy (*Wage* – W) zdražuje aj voľný čas, a to jednotlivca motivuje k ponúkaniu väčšieho množstva práce (*Labour* – L) na úkor svojho drahšieho voľného času.

Na druhej strane pri vyššej mzdovej sadzbe jednotlivec dostane za odvedenú prácu aj vyšší dôchodok (mzdu). Vyššia mzda zvyšuje reálne príjmy a vedie k opačnému efektu, t. j. nahrádzaniu pracovného času časom voľným. Pôsobí tu **dôchodkový efekt** a jednotlivec môže ponúkať menšie množstvo práce a viac si užívať svoj voľný čas bez toho, aby znižoval svoj životný štandard. Ako môžeme vidieť na obrázku 13.4, s rastom reálnej mzdy rastie ponúkané množstvo práce až do bodu C, *od tohto bodu* však s rastom reálnej mzdy (W_X) ponúkané množstvo práce, naopak, klesá a krivka ponuky práce sa spätne ohýba dozadu, resp. stáča sa dovnútra. Pri relatívne nízkej mzde prevláda substitučný efekt nad dôchodkovým a naopak, pri relatívne vysokej mzde je dôchodkový efekt silnejší ako substitučný.

Suma všetkých individuálnych kriviek ponuky práce jednotlivcov vytvára trhovú ponuku práce. Tá, ako možno vidieť na obrázku 13.5, sa už nestáča dovnútra (nie je spätne zakrivená). Pre vysvetlenie existujú dva dôvody:

- pri jednotlivých individuálnych krivkách sú spätné zakrivenia v iných bodoch a pri ich súčte dôjde k vyrovnaniu – rôzni ľudia majú rozdielne alternatívne náklady a rôzny vzťah k práci;
- rastúca mzda priťahuje na trh nových pracovníkov s vyššími transferovými zárobkami.

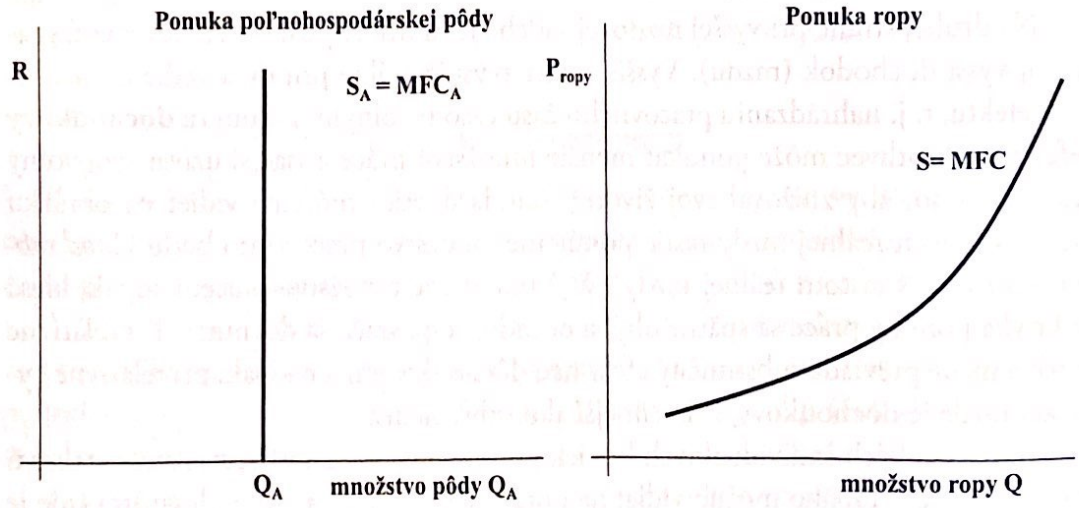
Scanned with CamScanner



Obrázok 13.5 **Krivka trhovej ponuky práce**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

13.2.2 Ponuka pôdy a prírodných zdrojov

Z ekonomického hľadiska môžeme považovať celosvetovú zásobu pôdy za kvantitatívne a kvalitatívne obmedzenú – nedá sa jej vyrobiť viac. Rozhodujúcou vlastnosťou pôdy je, že jej množstvo je fixné a úplne nezávislé od ceny. To znamená, že v prípade zmeny ceny pôdy na trhu pôdy a prírodných zdrojov ponúkané množstvo pôdy nemôže reagovať – **ponuka pôdy má nulovú elasticitu**. Funkcia ponuky poľnohospodárskej pôdy na obrázku 13.6 vľavo je dokonale neelastická.



Obrázok 13.6 **Ponuka poľnohospodárskej pôdy a ponuka ropy**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Okrem ponuky poľnohospodárskej pôdy je dôležité poukázať aj na špecifiká **ponuky ďalších prírodných zdrojov**, napríklad ponuky ropy. Vieme, že ropa, zemný

Scanned with CamScanner

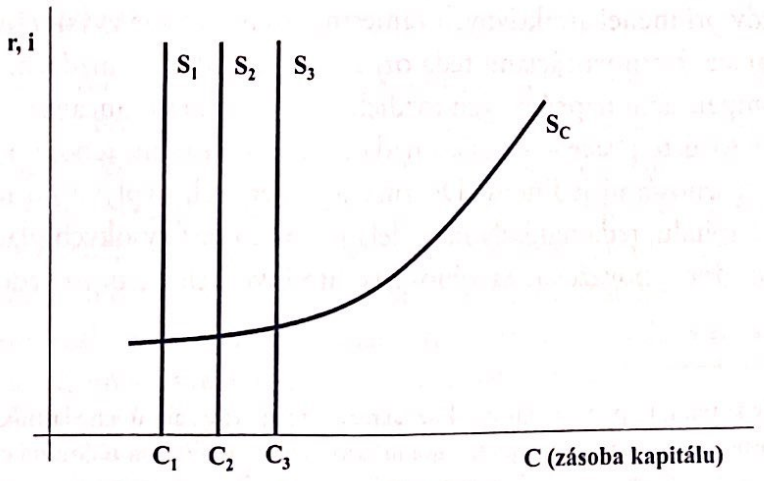
plyn alebo uhlie sú považované za komodity, s ktorými sa obchoduje na svetových trhoch. Ponuka ropy závisí od dostupných zásob ropy, rozsahu existujúcich výrobných zariadení (technológií) na ťažbu a spracovanie ropy a od očakávanej budúcej ceny ropy. Ponuka ropy je graficky znázornená na obrázku 13.6 vpravo.

Vlastníci poľnohospodárskej pôdy a prírodných zdrojov majú monopol na vlastníctvo týchto prírodných zdrojov. Ekonomickou realizáciou tohto monopolu je **pozemková renta. Veľkosť renty** však závisí od vývoja dopytu po poľnohospodárskej pôde a prírodných zdrojov, ako aj od očakávaní budúceho cenového vývoja na trhoch.

13.2.3 Ponuka kapitálu

Z hľadiska tvorby ponuky kapitálu na kapitálovom trhu majú rozhodujúcu úlohu úspory. Produkt sa rozdeľuje v ekonomike medzi jednotlivé ekonomické subjekty, pričom toto rozdeľovanie nadobúda podobu peňažných dôchodkov. Každý vlastník dôchodku sa rozhoduje o jeho použití. Môže ho celý spotrebovať alebo časť nespotrebuje a začne tvoriť úspory, ktoré následne dáva k dispozícii na investovanie. **Ponuku kapitálu** teda tvoria domácnosti tým, že časť svojich dôchodkov nespotrebujú, ale akumulujú – usporia. Veľkosť týchto úspor tvorí potenciálny zdroj kapitálu. Z krátkodobého hľadiska je výška úspor daná predchádzajúcim rozhodnutím domácností obetovať bežnú spotrebu, ktoré bolo ovplyvnené najmä veľkosťou ich dôchodku, spotrebnými zvyklosťami a výškou úrokovej miery. Preto je krivka krátkodobej ponuky kapitálu vertikálna (na obr. 13.7 označená ako S_1, S_2, resp. S_3).

Z dlhodobého hľadiska sa však ponuka úspor zvyšuje (na obr. 13.7 je dlhodobá ponuka kapitálu označená ako S_C), čo je vyvolané rastom celkového dôchodku spoločnosti v dôsledku dodatočnej tvorby kapitálu, a teda aj rastu bohatstva spoločnosti. Rast úrokovej miery vedie k rastu úspor, t. j. úspory sú rastúcou funkciou úrokovej miery.



Obrázok 13.7 **Krátkodobá a dlhodobá krivka ponuky kapitálu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

13.3 CENA PRÁCE, PÔDY A KAPITÁLU

Ako sme už uviedli v úvode tejto kapitoly, musíme si uvedomiť, že za cenu výrobného faktora považujeme cenu za služby tohto vstupu, nejde teda o cenu pri jeho nákupe alebo predaji. Preto ide v prípade práce o **mzdovú sadzbu**, v prípade kapitálu o **úrokovú mieru** a v prípade pôdy o **sadzbu pozemkovej renty**.

Pri rozlišovaní konkrétnych cien výrobných faktorov musíme brať do úvahy, či sa výrobný faktor na trhu výrobných faktorov skutočne predáva a kupuje alebo či sa len prenajíma.[33] Ak ide o kúpu a predaj, potom peňažná forma daného výrobného faktora je **trhová cena**. Ďalšou možnosťou je **prenájom**. V tomto prípade má špecifickú formu aj cena, ktorú platí nájomca vlastníkovi výrobného faktora (prenajímateľ) – ide o **nájomné**.

13.3.1 Cena práce

Cenou práce je **mzda** – odmena za vykonanú prácu. Formuje sa na trhu práce a je výsledkom pôsobenia ponuky práce a dopytu po práci. Pojem mzda všeobecne zahŕňa formy odmien a úhrad za odvedenú prácu. Rozlišujeme **nominálnu mzdu**, ktorá predstavuje sumu vyplatených peňazí, a **reálnu mzdu**, ktorú udáva suma statkov, ktoré si pracovník za svoju nominálnu mzdu môže kúpiť. Reálna mzda je indikátorom spotreby, resp. reprezentuje životnú úroveň zamestnanca a používa sa pri porovnaní miezd v jednotlivých krajinách. Rozdiel medzi nominálnou a reálnou mzdou spočíva v zohľadnení zmien v cenovej hladine, v inflácii.

Na základe spôsobu výpočtu rozlišujeme **hrubú mzdu** a **čistú mzdu**. Čistá mzda predstavuje hrubú mzdu po odrátaní príspevkov na sociálne a zdravotné poistenie, ako aj dane z príjmu.

Na trhu práce sa stretávame s **mzdovými rozdielmi** medzi rôznymi kategóriami ľudí a zamestnaní. Tieto rozdiely vyplývajú na trhu práce z nasledujúcich faktorov:

- **mzdové kompenzácie** – zamestnania sa odlišujú podľa atraktivity, preto je nutné zvýšiť mzdy pri menej atraktívnych zamestnaniach[34], aby sa zvýšil záujem o takýto druh práce. Kompenzáciami teda označujeme rozdiely v mzdách, ktoré slúžia iba na kompenzáciu nepeňažných rozdielov medzi zamestnancami;
- **rozdiely v kvalite práce** – súvisia s nadaním, zručnosťami, schopnosťami, vzdelaním a skúsenosťami jedincov. Do značnej miery ich ovplyvňujú investície do ľudského kapitálu, teda náklady na vzdelanie, preto časť vysokých platov u týchto jedincov môžeme považovať za výnos z týchto investícií, resp. zo vzdelania;

---

[33] Firmy si vždy kupujú, resp. najímajú výrobné faktory, a to aj vtedy, ak sú ich vlastníkmi. Ak je teda výrobca súčasne vlastníkom zdroja, platí nájomné sám sebe – **implicitná nájomná cena**. Ide o tzv. ušlý zisk, ktorý by za tieto výrobné faktory mohli získavať, ak by ich namiesto vlastného použitia predali alebo prenajali niekomu inému.

[34] Ide o zamestnania spojené napríklad s nízkym spoločenským ocenením alebo práce vo výškach, alebo prácu v nebezpečných a izolovaných zamestnaniach (napr. na ropných plošinách v mori).

Scanned with CamScanner

- **rentové prvky v mzdách jedincov s výnimočnými schopnosťami** – ľudia s výnimočnými schopnosťami, resp. osobitnými vlohami sú často nadpriemerne hodnotení. Ich ponuka práce môže byť navyše úplne nezávislá od mzdovej sadzby, resp. krivka ponuky práce je absolútne neelastická (pozri ďalej – čistá ekonomická renta);
- **nekonkurujúce skupiny** – práca predstavuje mnoho rôznych, úzko prepojených výrobných faktorov, kde často z jedného zamestnania je nákladné, ťažké alebo úplne nemožné prejsť do iného zamestnania.[35]

13.3.2 Cena pôdy a prírodných zdrojov

Cena pôdy a prírodných zdrojov predstavuje dôchodok, ktorý plynie vlastníkom pôdy a prírodných zdrojov za ich použitie vo výrobnom procese. Ako sme už skôr uviedli, pri rozlišovaní konkrétnych cien na trhu pôdy a prírodných zdrojov musíme brať do úvahy, či sa pôda a prírodné zdroje na trhu výrobných faktorov skutočne predávajú a kupujú alebo či sa len prenajímajú. V ekonómii preto rozlišujeme pojmy **nájomné** a **renta**. Ak je predmetom prenájmu pôda, za prenájom pôdy sa platí **pozemková renta**[36], resp. základom pozemkovej renty je výnos z pôdy – pozemková renta je dôchodkom vlastníka pôdy a sadzba pozemkovej renty je cenou pôdy za prenájom.

Výšku pozemkovej renty určuje výška sadzby pozemkovej renty a množstvo prenajatej pôdy. Pozemková renta môže vznikať pri:

- pestovaní určitej plodiny;
- ťažbe surovín;
- stavebnom pozemku.

Čistú ekonomickú rentu (obr. 13.8), ktorá je ekonomickou realizáciou súkromného vlastníctva pôdy, získa jej vlastník vtedy, ak je celková ponuka pôdy fixná (dokonale neelastická) a neexistuje iná možnosť jej použitia, resp. ak sa *pôda používa len na poľnohospodársku produkciu.*

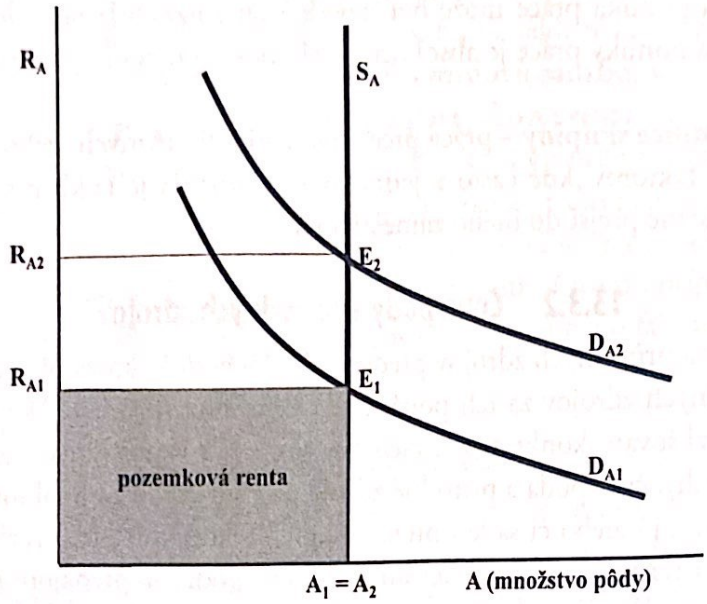
Okrem ekonomickej kategórie čistá ekonomická renta poznáme v ekonómii pojem **diferenciálna renta**.[37] Keďže je plocha pôdy ohraničená, pre spoločnosť je nevyhnutné obrábať aj pôdu horšej kvality a v menej výhodnej polohe. Tí, ktorí obrábajú pôdu v lepších podmienkach, dosahujú výhody v porovnaní s tými, ktorí hospodária v relatívne horších podmienkach. Na najhoršej pôde nájomca dosahuje priemerný zisk a nedosahuje žiadnu rentu. Naproti tomu na úrodnejšej alebo výhodnejšie položenej pôde, kde treba vynaložiť menej práce, dosahujú nájomcovia okrem priemerného zisku aj určitý prebytok, t. j. nadpriemerný zisk. Tento prebytok im však

[35] Napríklad architekti a lekári sú nekonkurujúce skupiny.

[36] Prírodné zdroje, ktoré sa ťažia, prinášajú ťažobnému odvetviu banskú rentu, výhodná poloha stavebných pozemkov stavebnú rentu.

[37] Tento pojem zaviedol do ekonómie D. Ricardo (1772 – 1823).

Scanned with CamScanner



Obrázok 13.8 **Pozemková renta**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

nezostane. V dôsledku konkurencie ho pri prenajímaní pôdy musia zaplatiť majiteľom pôdy vo forme renty. Tieto rozdiely (vyplývajúce z rozdielov v úrodnosti pôdy a jej polohy) sú potom zdrojom diferenciálnej renty.

Druhou alternatívou (okrem prenájmu) v prípade záujmu firmy o pôdu a prírodné zdroje môže byť nákup pôdy a prírodných zdrojov na trhu výrobných faktorov. V tomto prípade sa mení vlastník výrobného faktora.

Pôda má neobmedzenú životnosť[38], môže prinášať jej vlastníkom **permanentný tok dôchodkov** počas celej doby vlastníctva tohto výrobného faktora. Ak sa vlastník pôdy rozhodne predať tento výrobný faktor, je dôležité, aby vedel určiť správnu trhovú cenu. Vlastník musí určiť súčasnú hodnotu celého toku budúcich dôchodkov, ktoré by získal, ak by pôdu a prírodné zdroje len prenajímal. Racionálny ekonomický subjekt predá výrobný faktor, ktorý má neobmedzenú životnosť, za cenu, ktorá mu po vložení do banky prinesie rovnaký výnos v podobe úrokovej miery, aký dosahoval z výrobného faktora v predchádzajúcej podobe. To znamená, že pôda sa predá za sumu, ktorá po vložení do banky prinesie ročný úrok rovnajúci sa rente. Bývalý vlastník pôdy a prírodných zdrojov tak neprichádza o pôvodný dôchodok z vlastníctva pôdy (rentu), ale jeho pôvodný dôchodok sa nahradí dôchodkom v podobe úroku, ktorý dostáva za vloženie peňažných prostriedkov z predaja výrobného faktora do banky.

---

[38] Na rozdiel od strojov, budov a pod. – reálneho kapitálu.

Scanned with CamScanner

Ak teda chce toto aktívum premeniť na peňažnú formu – t. j. **kapitalizovať**, mal by pri určení ceny postupovať na základe vzťahu:

$$V = \frac{V_X}{i} \cdot 100$$

kde: V_X je ročný výnos (renta),
i – úroková miera (z vkladov).

Príklad: Ak je ročná renta V_X = 3 000 € a úroková miera i = 5 %, vlastník pôdy by mal stanoviť jej cenu pri predaji vo výške 60 000 €.

Jediným ekonomickým dôvodom, ktorý môže vlastníka pôdy motivovať k tomu, aby si ho nechal v držbe, je očakávanie, že cena pôdy bude rásť rovnako alebo rýchlejšie než reálna úroková miera.

Viaceré prírodné zdroje však nemajú bezprostredného vlastníka, ide teda o zdroje v spoločnom vlastníctve. Keďže za tieto vzácne statky nikto neplatí rentu, dochádza k vážnym problémom v ich alokácii, ktoré vedú až nadmernému využívaniu takýchto zdrojov. Prírodné zdroje, ktoré nie sú zaťažené rentou[39] (alebo iba veľmi nízkou) a využívajú sa vo veľkej miere, nestimulujú k hospodárnemu zaobchádzaniu s nimi. Často dochádza k ich devastácii a vzniká problém znehodnocovania životného prostredia, resp. jeho nezachovania pre budúce generácie.

13.3.3 Cena kapitálu

V prípade prenájmu kapitálu musí nájomca (dlžník) zaplatiť vlastníkovi kapitálu (veriteľovi) **úrok**. Tento vzťah sa nazýva úverový vzťah, ktorý je založený na existencii dočasne voľných peňažných prostriedkov. Na jeho základe sa racionálne rozdeľujú vzácne zdroje. Úrok tak vlastne predstavuje náklady obetovanej príležitosti, ktorej sme sa vzdali v prospech inej, efektívnejšej alternatívy. Úrok sa často považuje za „cenu cien", pretože na jeho základe sa oceňujú všetky druhy aktív – pôda, budovy, obytné domy, akcie, obligácie a pod. Cenou za službu kapitálu je úroková miera.

Úroková miera (i) je ročná miera výnosu z požičaných zdrojov udávaná v percentách, ktorú musí dlžník veriteľovi splatiť spolu s požičanou sumou za využitie peňazí počas určitého obdobia (tzv. úrokového obdobia – periódy)[40]. Určíme ju vzťahom:

$$i = \frac{u}{K} \cdot 100$$

kde: u je úrok ako alternatívny náklad na požičané peňažné prostriedky,
K – objem poskytnutých peňazí.

---

[39] Niekedy je nemožné, resp. veľmi drahé merať využívanie zdrojov, preto štát povoľuje používať zdroje v spoločnom vlastníctve bezplatne.

[40] Najčastejšie sa stretávame s ročným úrokovým obdobím – *per annum* – pre ktoré sa používa skratka p. a.

Scanned with CamScanner

Keďže súčasťou reálnej ekonomiky je inflácia, kedy rastie cenová hladina a peniaze sa znehodnocujú, treba s týmto javom počítať. Musíme preto uvažovať s reálnym výnosom z kapitálu. Len tak budeme poznať skutočné množstvo statkov, ktoré získame v budúcnosti za statky, ktorých sme sa dnes vzdali. Preto rozlišujeme nominálnu úrokovú mieru a reálnu úrokovú mieru.

Nominálna úroková miera je vyjadrená množstvom peňazí, ktoré treba zaplatiť za kapitálový zdroj, resp. ktoré sa dosiahne ako výnos z finančného kapitálu.

Reálna úroková miera určuje množstvo statkov, ktoré možno kúpiť za získaný úrok. Reálnu úrokovú mieru získame, ak od nominálnej úrokovej miery odpočítame mieru inflácie. Ak nominálna úroková miera nerastie aspoň takým tempom ako miera inflácie, potom reálna úroková miera bude klesať, čo sa môže negatívne odraziť v ponuke úspor.

Už vieme, že reálna kapitálová tvorba je výsledkom **investícií**. Pre investora je preto nutné určiť **očakávanú mieru výnosu** z kapitálového statku, ktorá vyjadruje čistý ročný peňažný výnos z každej investovanej jednotky meny. Inak povedané, ide o **čistú produktivitu kapitálu** (tzv. **rendita kapitálu** – *r*).

Čistá produktivita kapitálu (*r*) vyjadruje percentuálny rozdiel medzi očakávanou budúcou reálnou hodnotou, ktorú dosiahneme reálnou investíciou, a hodnotou, ktorú sme dnes vynaložili – investovali. Ak použijeme už známe pojmy, očakávaná budúca reálna hodnota predstavuje **dodatočný príjem, ktorý získame zvýšením kapitálu o 1 jednotku** pri nemennosti ostatných faktorov, vyjadrený v percentách.

Dôležitým determinantom je taktiež otázka rizika, resp. neistoty investičných rozhodnutí, pretože všetky ocenenia investícií a všetky ocenenia budúcich výnosov spočívajú v odhadoch. Neexistuje investícia, ktorá má súčasne maximálnu očakávanú mieru výnosnosti, maximálnu bezpečnosť a likviditu. Investori preto radšej investujú takým spôsobom, ktorý im umožní rozptýliť – **diverzifikovať** riziko tak, aby straty z rizikovejších investícií pokryli výnosy z menej rizikových investícií.[41]

Ako sme už skôr uviedli, peňažný kapitál (v podobe finančných aktív, t. j. obligácie, účastiny, šekové a úsporové účty alebo aj hypotéky a pod.) je potencionálny kapitál, ktorý sa premení na reálny v tom prípade, ak sa požičiava, resp. domácnosti ponúkajú svoje úspory tým, ktorí chcú kúpiť kapitálové statky (reálny kapitál). Ide tak o rôzne formy úverových zmlúv medzi veriteľom a príjemcom kapitálu. Veritelia, samozrejme, neočakávajú iba návrat pôvodnej poskytnutej sumy, ale požadujú určitý príjem navyše. Vieme, že výnos z finančných aktív môže mať rôznu podobu. Každý výnos však porovnávame s úrokom, pretože druhou najlepšou príležitosťou je vložiť nespotrebovaný dôchodok do banky a stať sa tak jej **veriteľom**.

Podľa spôsobu pripisovania úrokov rozlišujeme:

- **jednoduché úročenie** (*Simple Interest*) – úročí sa iba základný kapitál, vyplácané úroky sa k nemu nepripočítavajú, t. j. nedochádza k žiadnemu zlučovaniu (napr.

[41] Túto problematiku rozpracoval J. Tobin vo svojej teórii portfólia, za ktorú dostal v roku 1981 Nobelovu cenu.

Scanned with CamScanner

ak vyberieme z banky vložené peniaze vrátane úroku na konci úrokového obdobia alebo splatíme pôžičku);

- **zložené úročenie** (*Compound Interest*)[42] – úrok v každej úrokovej perióde (období) sa počíta z kapitálu navýšeného o úroky z predchádzajúceho obdobia. O zloženom úrokovaní má význam uvažovať vtedy, keď doba vkladu je dlhšia ako jedno úrokové obdobie. Pri zloženom úročení sa vyplatené úroky pripočítavajú k pôvodnému kapitálu a v nasledujúcom úrokovom období sa ako základ pre výpočet úroku berie hodnota kapitálu zvýšená o úrok. Úročí sa teda už zúročený kapitál. Tento cyklus vedie k rastu úrokov a zostatkov na účtoch a je známy aj ako exponenciálny rast. Pripočítavanie úrokov k istine sa v tomto kontexte volá aj **kapitalizácia úrokov**.

Kapitálové statky a finančné aktíva prinášajú ich vlastníkom tok výnosov alebo príjmov v čase, resp. počas celého obdobia ich trvania. Ak sa vlastník takéhoto dlhodobého aktíva rozhodne pre jeho predaj, je dôležité pri jeho premene na peňažnú formu určiť dnešnú hodnotu celého toku budúcich dôchodkov – v tejto súvislosti hovoríme o **kapitalizácii aktív**, resp. **súčasnej hodnote aktív**.

Pri určovaní súčasnej hodnoty aktíva ide o takú sumu peňazí, ktorú by pri platnej úrokovej miere bolo potrebné investovať dnes, aby sme získali presne rovnaký príjem (tok výnosov), aký poskytuje dané aktívum. Jednoduchšie povedané – táto cena by sa mala určiť tak, že ak by vlastník uložil sumu peňazí do peňažného ústavu, výnos v podobe úrokovej miery sa bude rovnať výnosu, ktorý dosahoval z dlhodobého aktíva v predchádzajúcej podobe.

Treba upozorniť na dôležitosť úrokovej miery pri určovaní trhovej hodnoty aktív. Ak úroková miera klesá z vysokej úrovne na nízku, potom súčasná hodnota aktív, ktoré prinášajú tok budúcich výnosov, významne rastie (a naopak). Zároveň musíme mať na pamäti pri určovaní súčasnej hodnoty jednu významnú skutočnosť: pri predaji aktív, ktoré fyzicky alebo ekonomicky zastarávajú (stroje, budovy a pod. – teda majú ohraničenú životnosť[43]), musíme vychádzať z toho, že budúce platby majú menšiu hodnotu ako bežné platby, pretože sú vo vzťahu k súčasnosti diskontované. To znamená, že v dôsledku kladnej úrokovej miery dnešné peniaze budú mať v budúcnosti vyššiu hodnotu, resp. budúce platby majú dnes nižšiu hodnotu. V tomto kontexte je teda dôležité určiť: súčasnú hodnotu a čistú súčasnú hodnotu.

Súčasná hodnota *(Present Value* – PV) **je aktuálna, resp. súčasná hodnota sumy peňazí (prípadne toku peňazí) v budúcnosti vzhľadom k určitej miere návratnosti (prípadne výške inflácie).**

Významným ukazovateľom, ktorý sa používa na analýzu investícií, je aj **čistá súčasná hodnota** (*Net Present Value* – NPV). Tento ukazovateľ počíta len s budúcimi

[42] Niekedy sa používa aj pojem zložité úročenie alebo zložené úrokovanie (úročenie).

[43] Okrem týchto aktív rozlišujeme aj aktíva s neobmedzenou životnosťou, akými sú pôda a prírodné zdroje.

Scanned with CamScanner

finančnými tokmi (*Cash Flow* – CF) a vyjadruje, koľko finančných prostriedkov prinesie daná investícia vo zvolenej dobe životnosti. Čistá súčasná hodnota **sa vypočíta ako súčet súčasných (diskontovaných) hodnôt všetkých peňažných tokov investície, resp. je rozdielom medzi súčasnou hodnotou peňažných tokov a súčasnou hodnotou peňažných odlevov za určité časové obdobie.** To znamená, že treba najskôr stanoviť hodnotu každého čiastkového peňažného toku investície a tieto hodnoty prepočítať – **diskontovať** na základe prijatej diskontnej sadzby pre hodnotenú investíciu. Ak je hodnota uvedeného súčtu kladná, môže sa hodnotená investícia uskutočniť. Ak je, naopak, záporná, ide o dôležitý argument pre neuskutočnenie hodnotenej investície. Pri porovnávaní viacerých investičných príležitostí medzi sebou sa spravidla vyberá tá, ktorá vykazuje najvyššiu čistú súčasnú hodnotu.

13.4 ROVNOVÁHA NA TRHU PRÁCE, PÔDY A KAPITÁLU

Rozhodovanie firmy pozostáva z dvoch hlavných rozhodnutí – firma sa rozhoduje, koľko množstva produkcie bude vyrábať a koľko množstva a aké kombinácie výrobných faktorov bude najímať, aby maximalizovala svoj zisk.

Ak je primárnym cieľom firiem maximalizácia zisku, t. j. rozdielu medzi celkovými príjmami TR a celkovými nákladmi TC, musia firmy vyrábať taký objem produkcie, pri ktorom nastáva rovnosť hraničných príjmov a hraničných nákladov (MR = MC). Keď firmy nájdu požadovaný objem výroby, ktorý im zabezpečí maximálny zisk, vstúpia na trh výrobných faktorov, aby získali požadované množstvo práce, kapitálu, pôdy a iných vstupov potrebných na výrobu statkov a služieb. Preto v situácii výrobných faktorov možno podmienku maximalizácie zisku (podmienku rovnováhy na trhu výrobných faktorov) preformulovať na rovnosť hraničných nákladov vstupu a hraničných výnosov z produktu – na trhu výrobných faktorov sa firmy rozhodujú na základe hraničných hodnôt (MFC = MRP).

13.4.1 Faktory ovplyvňujúce rovnováhu na trhu práce

Na strane ponuky práce vystupujú jednotlivci so svojimi schopnosťami, skúsenosťami, ale najmä predpokladmi na vykonávanie jednotlivých druhov prác a na strane dopytu po práci vystupujú firmy. Práca je heterogénna, diferencovaná, dôsledkom čoho sú čiastkové trhy práce relatívne uzavreté, a tak medzi nimi navzájom neexistuje voľné premiestňovanie pracovných zdrojov – na trhu práce existujú bariéry pre vzájomnú substituovateľnosť (nahraditeľnosť) jednotlivých druhov prác.

Nepružnosť jednotlivých prvkov trhu práce zapríčiňujú firmy, jednotlivci a taktiež štát a odbory, ktoré majú na trhu práce špecifické postavenie. Existujú však aj faktory, ktoré priamo s fungovaním trhu práce nesúvisia, ale ho do značnej miery ovplyvňujú a trh sa im musí prispôsobiť (napr. v dôsledku procesu globalizácie, integrácie, nových komunikačných a informačných technológií).

Scanned with CamScanner

Celkovo môžeme príčiny nedokonale konkurenčného trhu práce hľadať v týchto javoch:

- **nepružnosť ceny práce (rigidita miezd)** – hlavnou príčinou nedokonale konkurenčných podmienok na trhu práce je nepružnosť nominálnej mzdy smerom nadol, čo sa prejaví ako oneskorená alebo vôbec žiadna reakcia ceny práce na zmeny v dopyte po práci a ponuke práce. Keď sa nemenia mzdy tak, aby vyčistili trhy, môže vzniknúť nerovnováha medzi počtom jedincov, ktorí miesto hľadajú a voľnými pracovnými miestami. Dôsledkom tejto skutočnosti je vznik nerovnováhy na trhu práce, resp. dochádza k **nedobrovoľnej nezamestnanosti**. Okrem trhových faktorov pôsobí na cenu práce aj veľký počet a rozmanitosť netrhových činiteľov, ktoré nevedia ovplyvniť jednotlivci ani firmy. Tieto činitele sú spojené s pôsobením špecifických subjektov na trhu práce, a to so štátom a odbormi. Ide o obmedzenia, ako je **minimálna mzda, dane a mimomzdové náklady**;
- **nepružnosť ponuky práce** – medzi hlavné príčiny nedokonale konkurenčných podmienok na strane ponuky práce, ktorá je nedostatočne pružná a neprispôsobuje sa meniacim sa podmienkam, patrí: mobilita a flexibilita pracovnej sily, osobné dispozície, nelegálny trh a segmentácia určitých druhov prác. Segmentáciu pracovného trhu chápeme ako vznik autonómnych oddelených trhov, čiže segmentov. V teórii rozdeľujeme **segmentovaný trh** práce na primárny a sekundárny. **Primárny trh práce** poskytuje výhodnejšie pracovné príležitosti, sú na ňom relatívne vysoké mzdy a zamestnanec má možnosť profesionálneho rastu. Na primárnom trhu práce sa sústreďuje taká pracovná sila, ktorá disponuje špecifickým ľudským kapitálom a z toho plynú výnosy aj jeho vlastníkovi. Základnou charakteristikou pre **sekundárny trh práce** je nižšia mzdová úroveň a dostatok pracovných príležitostí. Je to trh s menej stabilnými miestami, kde sa krátkodobo a strednodobo menia pracovné činnosti. Na sekundárnom trhu práce je síce oveľa ľahšie získať zamestnanie ako na primárnom trhu, ale tento trh sa považuje za trh s menej kvalifikovanou prácou, na ktorom je obmedzená možnosť zvyšovania kvalifikácie, čím vznikajú bariéry prechodu pracovných síl na primárny trh práce;
- **nepružnosť dopytu po práci** – príčinami nedokonale konkurenčných podmienok na strane dopytu po práci, ktoré znižujú jeho pružnosť, sú najmä: diskriminácia, mimomzdové náklady práce[44], asymetrické informácie a legislatíva.

Pri hľadaní odpovede na otázku, čo spôsobuje narušenie rovnováhy pracovného trhu najčastejšie, môžeme uviesť dva významné faktory, ktoré si podrobnejšie objasníme v nasledujúcom texte:

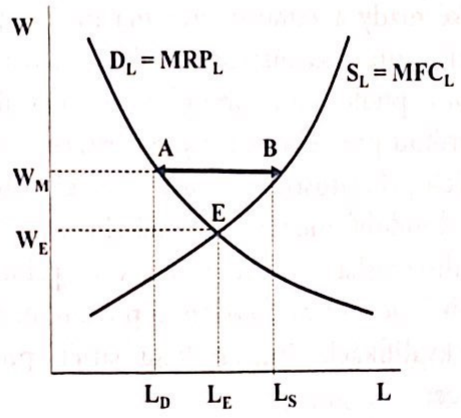
[44] Mimomzdové náklady sa objavujú v rôznych formách – daň zo mzdy, zdravotné, nemocenské a dôchodkové odvody a pod. Významným dôsledkom je, že cena práce je podstatne vyššia ako samotná mzda za prácu.

Scanned with CamScanner

- ***Narušenie rovnováhy na trhu práce pre zavedenie minimálnej mzdy***

  Trh práce funguje na základe vzájomného pôsobenia ponuky práce a dopytu po práci. Výsledkom interakcie ponuky a dopytu je rovnovážna mzda, čo možno graficky znázorniť pomocou krivky ponuky a dopytu. **Rovnovážna mzda** predstavuje takú úroveň mzdy, pri ktorej sa množstvo ponúkanej práce presne rovná požadovanému (dopytovanému) množstvu práce. V konkurenčnom prostredí všetci, ktorí sú ochotní a schopní pracovať za túto (rovnovážnu) mzdu, si aj nájdu prácu, zamestnajú sa. Zároveň všetky firmy za túto mzdu zamestnajú toľko ľudí, koľko potrebujú. V praxi sú však ekonomické subjekty len málokedy spokojné s úrovňou rovnovážnej mzdy. Podľa podnikateľov (zamestnávateľov) je rovnovážna mzda príliš vysoká. Naopak, jednotlivci (zamestnanci) sa domnievajú, že mzda je príliš nízka. Situáciu na trhu práce môže ovplyvňovať štát pomocou rôznych nástrojov hospodárskej politiky. Jedným takýmto opatrením je zákonom stanovená minimálna mzda. Jej zavedenie a vplyv na trh práce sú však v trhových ekonomikách veľmi často diskutovanou témou, ktorá spoločnosť polarizuje na dva tábory. **Minimálna mzda** sa v sociálno-ekonomických diskusiách zdôvodňuje ochranou zamestnancov pred zneužívaním situácie na trhu práce zamestnávateľmi (podnikateľmi) a predstavuje najnižšiu možnú mzdu, ktorá musí byť zamestnancovi vyplatená za plný pracovný úväzok.

  Na druhej strane môžeme účinok zákonom stanovenej minimálnej mzdy graficky znázorniť na nasledujúcom obrázku 13.9.



Obrázok 13.9 **Minimálna mzda a rovnováha na trhu práce**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

kde: W_E je rovnovážna mzda,
L_E – rovnovážne množstvo práce (ponúkané a požadované množstvo práce sú rovnaké),
W_M – minimálna mzda stanovená zákonom,
L_S – množstvo ponúkanej práce v dôsledku zákonom stanovenej mzdy,
L_D – požadované množstvo práce po zvýšení minimálnej mzdy,
$L_S - L_D$ – prebytok ponuky práce nad dopytom po práci – nezamestnanosť (úsečka AB).

Scanned with CamScanner

Keď sa minimálna mzda W_M zvýši nad úroveň rovnovážnej mzdy W_E, tak množstvo ponúkanej práce sa zvýši z L_E na L_S, ale zároveň množstvo požadovanej (dopytovanej práce) sa zníži z L_E na L_D. Vznikne prebytok pracovných síl, výsledkom čoho je **vznik nezamestnanosti**.

Výsledkom zákonom stanovenej minimálnej mzdy, ktorá je nad úrovňou rovnovážnej mzdy, sú tieto dôsledky – minimálna mzda:

- zvyšuje množstvo ponúkanej práce;
- znižuje požadované množstvo práce;
- vytvára trhový prebytok práce – **nezamestnanosť**.

- ***Odbory a kolektívne vyjednávanie ako faktor ovplyvňujúci rovnováhu na trhu práce***

Na zvyšovanie miezd pôsobí nielen inštitút minimálnej mzdy, ale aj činnosť odborových zväzov. Odbory zohrávajú v jednotlivých ekonomikách dôležitú úlohu. Ovplyvňujú pracovný trh vyjednávaním medzi zamestnávateľmi, zamestnancami a ich účastníkom je často aj štát (tzv. tripartita). Rokovania, ktoré sa vedú ohľadom lepších pracovných podmienok, väčšej bezpečnosti práce, viacerých pracovných príležitostí a výšky miezd, sa nazývajú **tripartitné rokovania**. Konsenzom rokovaní je podpísanie stanovených a prijatých podmienok v **generálnej dohode**. Dohody medzi zamestnávateľmi a odborovo organizovanými zamestnancami sa prijímajú prostredníctvom **kolektívnych zmlúv**. Odbory sa považujú za jednu z vyrovnávajúcich síl na trhu práce, pôsobia ako protiváha zamestnávateľov, považujú sa za **monopson** – monopol na strane ponuky práce.

Odbory vznikli aj ako reakcia na vysoké **transakčné náklady**[45] mzdových rokovaní vo firme. Kolektívnym rokovaním nahrádzajú veľký počet individuálnych rokovaní. V malých firmách, ktoré zamestnávajú len niekoľko zamestnancov a transakčné náklady na rokovanie sú nízke, sa s odbormi spravidla nestretávame. Vo veľkých firmách je existencia odborov takmer pravidlom.

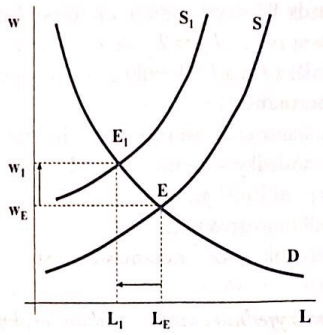
O zvýšenie miezd sa odbory snažia rôznymi spôsobmi:

- použitím sily kolektívnej zmluvy zvýšiť základné mzdové sadzby;
- pôsobením na zamestnávateľov, aby zvyšovali dopyt po práci;
- obmedzením ponuky práce.

Obmedzovanie ponuky práce (obr. 13.10) sa prejaví posunom krivky ponuky doľava, v dôsledku čoho sa zvýšia mzdové sadzby, ale poklesne dopytované množstvo práce (na L_1).

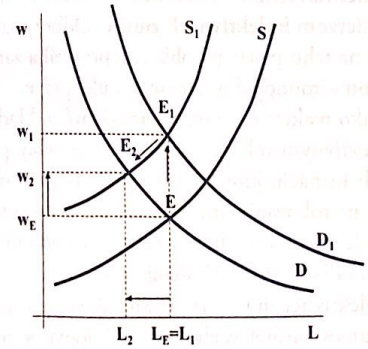
[45] Ide o náklady, ktoré treba vynaložiť na to, aby sa uskutočnila ekonomická transakcia (obchod, pracovná zmena, dodávka tovaru alebo služieb, pôžička a pod.) – náklady nadobúdajú nielen formu finančných výdavkov, ale aj podobu času a energie použitej na výber a nákup konkrétneho tovaru alebo služby. Ako príklad sa typicky používajú transakčné náklady pri obchodovaní so zahraničím v cudzej mene. Za objav a vysvetlenie významu transakčných nákladov dostal R. Coase (1910 – 2013) v roku 1991 Nobelovu cenu.

Scanned with CamScanner



Obrázok 13.10 **Obmedzovanie ponuky práce**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Keď sa odborom podarí súčasne dosiahnuť zvýšenie dopytu po práci, posunie sa rovnovážny bod smerom hore (po kolmici na bod E_1). Ak na druhej strane veľkosť dopytu po práci zostane nezmenená na úrovni D, firmy znížia požadované množstvo práce (na L_2). Konečný efekt je teda sporný – zvýšia sa mzdy, ale zníži sa úroveň zamestnanosti (obr. 13.11)



Obrázok 13.11 **Výsledný efekt opatrení odborov**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

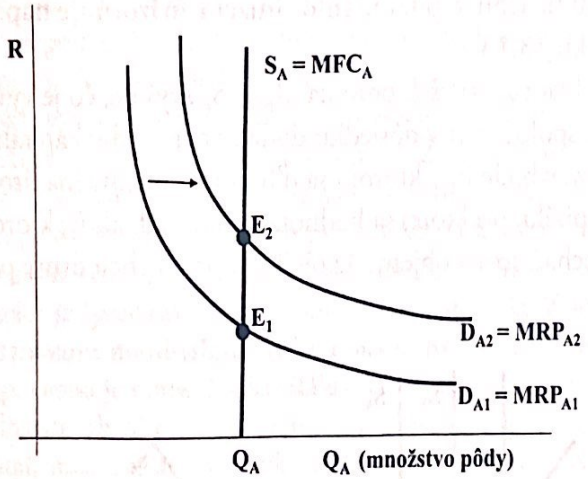
Štát, podnikatelia a odbory majú vytvárať podmienky na riešenia zmierňujúce nerovnováhy na trhu práce. Ekonómovia sa nezhodujú v tom, či je činnosť odborov pozitívna, alebo negatívna pre vývoj ekonomiky ako celku. Argumentom tých, ktorí pôsobenie odborov podporujú, je to, že prispievajú ku skvalitneniu vzťahov medzi zamestnávateľmi a zamestnancami a že prostredníctvom zvýšenia reálnej mzdy pomáhajú mnohým pracovníkom. Na druhej strane zastávajú kritici odborových organizácií názor, že ich pôsobenie na trhu práce napríklad zvyšuje nezamestnanosť a znižuje mzdy v odvetviach bez odborovej angažovanosti.

Scanned with CamScanner

13.4.2 Rovnováha na trhu pôdy a prírodných zdrojov

Ponuka na trhu poľnohospodárskej pôdy a prírodných zdrojov má monopol. Ekonomickou realizáciou tohto monopolu je **pozemková renta**. Renta tak závisí od vývoja dopytu po poľnohospodárskej pôde a prírodných zdrojov, ako aj od očakávaní budúceho cenového vývoja na trhoch.

Na obrázku 13.12 je znázornená rovnováha na trhu poľnohospodárskej pôdy. Firma ako kupujúci na trhu pôdy a prírodných zdrojov je v rovnováhe, ak sa hraničné náklady výrobného faktora pôda a prírodné zdroje budú rovnať príjmu z hraničného produktu výrobného faktora pôda a prírodné zdroje. Rovnováha na trhu poľnohospodárskej pôdy vzniká teda v bode, kde sa krivka dopytu poľnohospodárskej pôdy pretína s krivkou ponuky poľnohospodárskej pôdy ($MFC_A = MRP_A$).



Obrázok 13.12 **Rovnováha na trhu poľnohospodárskej pôdy**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Zmena dopytu po poľnohospodárskej pôde (z D_{A1} do D_{A2}) nevyvolá zmenu ponúkaného množstva poľnohospodárskej pôdy, ale zmenu ceny. Ak sa zvýši dopyt firiem po poľnohospodárskej pôde, na trhu pôdy nastáva posun krivky dopytu po poľnohospodárskej pôde a vzniká nový bod trhovej rovnováhy E_2, ktorý zodpovedá vyššej cene pôdy. Na druhej strane, ak sa zníži dopyt po poľnohospodárskej pôde (napr. pre pokles predaja poľnohospodárskych plodín), bude sa krivka dopytu po pôde posúvať doľava a výsledkom bude trhová rovnováha pri nižšej cene pôdy.

13.4.3 Rovnováha na trhu kapitálu

Na kapitálovom trhu ide o tú časť produkcie, ktorá neslúži na dnešnú spotrebu, ale na tvorbu kapitálu. Stretávajú sa tu úspory domácností s potrebou finančných zdrojov – investičnými zámermi a určuje sa cena kapitálu – úrok. Úspory sú zdrojom ponuky kapitálu a investičné zámery zdrojom dopytu po kapitáli.

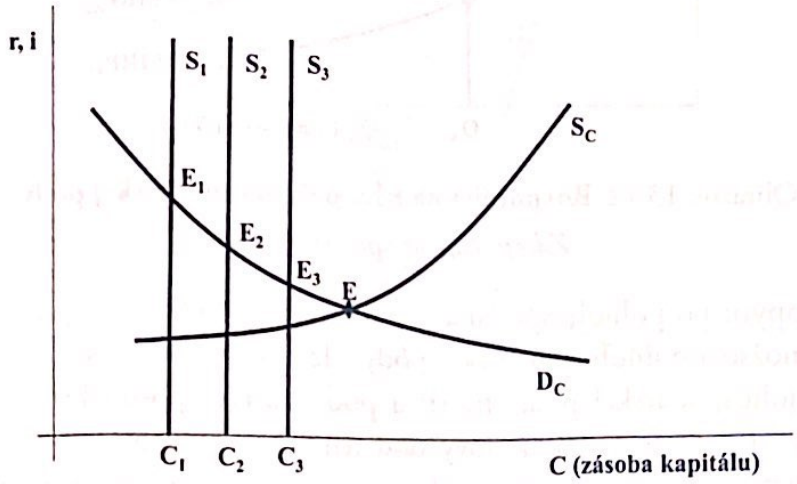
Rovnováha na kapitálovom trhu nastáva v priesečníku ponuky a dopytu. Vzniká rovnovážna úroková miera, pri ktorej chcú domácnosti sporiť práve toľko, koľko sú

Scanned with CamScanner

firmy ochotné investovať. **Trhová úroková miera** plní v spoločnosti významné úlohy v tom, že tak prideľuje vzácne zdroje na tie použitia, ktoré majú najvyššiu mieru výnosu, ako aj podnecuje ľudí, aby obetovali bežnú spotrebu a prispeli k tvorbe kapitálu. Miera výnosu z kapitálu sa rovná trhovej úrokovej miere.

Na trhu kapitálu treba **rozlišovať medzi krátkodobou a dlhodobou rovnováhou**. Priesečník krátkodobej krivky ponuky kapitálu s krivkou dopytu po kapitáli vytvára rovnováhu krátkodobého výnosu z kapitálu s krátkodobou úrokovou mierou. Veľkosť úspor tvorí potenciálny zdroj kapitálu. Z krátkodobého hľadiska je výška úspor daná predchádzajúcim rozhodnutím domácností obetovať bežnú spotrebu, ktoré bolo ovplyvnené najmä veľkosťou ich dôchodku, spotrebnými zvyklosťami a výškou úrokovej miery (krivka krátkodobej ponuky kapitálu je vertikálna). Priesečník krátkodobej krivky ponuky kapitálu s krivkou dopytu po kapitáli vytvára krátkodobú rovnováhu na trhu kapitálu. Túto situáciu znázorňuje napr. bod E_1 (resp. E_2 alebo E_3) na obrázku 13.13.

Z dlhodobého hľadiska sa však ponuka úspor S_C zvyšuje, čo je vyvolané rastom celkového dôchodku spoločnosti v dôsledku dodatočnej tvorby kapitálu. Dlhodobá rovnováha teda nastáva v bode E, v ktorom sa dlhodobá rovnovážna úroková miera rovná miere výnosu z kapitálu, pri ktorej sa hodnota finančných aktív, ktoré si ľudia v dlhom období chcú ponechať, rovná objemu kapitálu, ktorý si chcú firmy požičiavať.



Obrázok 13.13 **Krátkodobá a dlhodobá rovnováha na trhu kapitálu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Tieto súvislosti platia aj v tom prípade, ak firma vlastní dostatočné zdroje na investície a nemusí si ich požičiavať. Ide o to, že ak by mala reálna investícia priniesť nižšiu očakávanú mieru výnosu, je výhodnejšie dané zdroje využiť ako peňažný kapitál, ktorého výnos bude vyšší ako výnos z reálneho kapitálu.[46]

[46] Táto úvaha zároveň umožňuje pochopiť, prečo je úrok cenou kapitálu.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Trh výrobných faktorov** je trhom **práce, pôdy a prírodných zdrojov, kapitálu.** Medzi prvotné výrobné faktory patria práca, pôda a prírodné zdroje, kapitál je sekundárny výrobný faktor, pretože nie je spoločnosti daný (ako práca a pôda), ale závisí od jej ekonomickej aktivity. V rámci kapitálu rozlišujeme **kapitálové statky** (fyzický, resp. reálny kapitál), ktoré sú výsledkom investícií a **peňažný kapitál**, ktorý predstavuje zdroje na výrobu kapitálových statkov (ide o úspory domácnosti vo forme rôznych finančných aktív).
2. **Dopyt po výrobných faktoroch** je odvodeným dopytom a korešponduje s krivkou hraničného produktu, resp. príjmu z hraničného produktu výrobného faktora.
3. **Ponuku výrobných faktorov** určujú rozsah a kvalita pracovnej sily, vytvorená zásoba kapitálových statkov alebo prírodné podmienky (množstvo a kvalita pôdy). Na ponuku práce pôsobí **substitučný efekt zmeny miezd** a **dôchodkový efekt zmeny miezd** (krivka ponuky práce je spätne zakrivená). Ponuku kapitálu tvoria domácnosti tým, že časť svojich dôchodkov nespotrebujú, ale akumulujú – usporia. Veľkosť týchto úspor tvorí potenciálny zdroj kapitálu. Rozlišujeme krátkodobú a dlhodobú ponuku kapitálu. V prípade pôdy a prírodných zdrojov je táto ponuka kvantitatívne obmedzená a dokonale neelastická (krivka je vertikálna a ponuka pôdy a prírodných zdrojov má nulovú elasticitu).
4. **Ceny výrobných faktorov** sa určujú na základe dopytu a ponuky výrobných faktorov. Ak ide o kúpu a predaj, potom peňažná forma daného výrobného faktora je trhová cena. V prípade prenájmu výrobného faktora platí nájomca **nájomné**. Pri prenájme výrobného faktora práca je špecifickou cenou tohto prenájmu **mzda**. Z hľadiska kvantitatívnej úrovne rozoznávame **nominálnu a reálnu mzdu**. Ak je predmetom prenájmu pôda, nájomným, resp. cenou je **renta**. Na **kapitálovom trhu** sa stretávajú úspory domácnosti s potrebou finančných zdrojov – investičnými zámermi firiem. Ak nájomca (dlžník) prenajíma kapitál, musí zaplatiť vlastníkovi kapitálu (veriteľovi) **úrok** (cena kapitálu). Výnosom z finančných aktív je **úroková miera**. Rozlišujeme **nominálnu** úrokovú mieru a **reálnu** úrokovú mieru. Podľa spôsobu pripisovania úrokov rozlišujeme jednoduché a zložené úročenie. **Kapitalizácia aktív** znamená určiť dnešnú hodnotu celého toku budúcich dôchodkov. Významným ukazovateľom, ktorý sa používa na analýzu investícií, je **čistá súčasná hodnota**.
5. Rozhodovanie firiem na trhu výrobných faktorov sa uskutočňuje na základe porovnania **nákladov a výnosov**. Firma ako kupujúci na trhu výrobných faktorov je v rovnováhe, ak sa hraničné náklady výrobného faktora budú rovnať príjmu z hraničného produktu výrobného faktora.
6. V trhových ekonomikách často ponuka práce prevyšuje dopyt po práci. Medzi hlavné príčiny nedokonalostí na trhu práce patria: rigidita miezd, nepružnosť ceny produktu práce alebo nepružnosť ponuky práce. Trh práce ovplyvňujú **odbory** (**tripartitné rokovania**) alebo štát (napr. daňovým systémom alebo určením zákonnej **minimálnej mzdy**).

Scanned with CamScanner

ŠTRNÁSTA KAPITOLA

EXTERNALITY A VEREJNÉ STATKY

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť príčiny existencie externalít;*
- *vysvetliť ich vplyvy na efektívnosť alokácie zdrojov v ekonomike;*
- *identifikovať alternatívne riešenia problému externalít;*
- *vysvetliť príčiny existencie verejných statkov;*
- *rozlíšiť medzi čistými verejnými statkami a zmiešanými statkami;*
- *identifikovať vhodné spôsoby poskytovania verejných statkov;*
- *identifikovať alternatívne mechanizmy poskytovania verejných statkov.*

V kapitole 3 sme sa zaoberali nedostatkami trhového mechanizmu a ukázali sme, že súkromný trh, ak je ponechaný sám na seba, nie je v niektorých prípadoch schopný zabezpečiť efektívnu alokáciu zdrojov. Ukázali sme, že popri iných faktoroch, je to existencia externalít a verejných statkov, ktoré vedú k odchýlkam od efektívnosti. V tejto kapitole sa budeme venovať problematike externalít a verejných statkov podrobnejšie, poukážeme nielen na to, prečo sa externality a verejné statky považujú za zlyhanie trhového mechanizmu, ale budeme sa tiež zaoberať spôsobmi, ako možno tieto zlyhania riešiť. V prípade verejných statkov tiež ukážeme, že existujú početné statky, ktoré sa nachádzajú medzi čistými verejnými a súkromnými statkami, ktoré označujeme ako zmiešané statky a pri úvahách o ich efektívnom spôsobe poskytovania treba zohľadniť ich špecifický charakter.

Poukážeme tiež na to, ako technologický pokrok prispieva k vzniku nových mechanizmov na poskytovanie verejných a zmiešaných statkov, ktoré ich umožňujú poskytnúť aj na súkromnom trhu. Aj keď riešenie problému externalít a verejných statkov sa spravidla spája s vládnou intervenciou, analýza tejto problematiky je súčasťou mikroekonomickej teórie. Z metodologického hľadiska analýza externalít a verejných statkov vychádza z uplatnenia hraničného prístupu, ktorý sme využívali aj pri skúmaní iných mikroekonomických tém.

14.1 EXTERNALITY

14.1.1 Definícia externalít a ich efektívnostné vplyvy

Externality definujeme ako **dôsledky ekonomickej činnosti jedného ekonomického subjektu na iný ekonomický subjekt, ktoré nie sú kompenzované, t. j. neprechádzajú trhom**. To znamená, že ekonomický subjekt nenesie všetky náklady, resp. úžitky, ktoré jeho ekonomická činnosť prináša.

Scanned with CamScanner

Ak má činnosť ekonomického subjektu pozitívne vplyvy na iné ekonomické subjekty bez toho, aby za ne tieto subjekty museli platiť, hovoríme, že dochádza k ***pozitívnej externalite***. K pozitívnym externalitám patrí napríklad pohľad na susedov krásny kvetinový záhon, za ktorý, napriek tomu, že nám poskytne pozitívny estetický zážitok, nemusíme nič zaplatiť. Aj v súvislosti s pandémiou COVID-19 dochádza k vzniku pozitívnych externalít. Ak sa človek dá zaočkovať proti tomuto koronavírusu, ak sa stretne s vírusom, je preukázané, že vírusová nálož, ktorú šíri, bude nižšia a bude ju šíriť kratšie, ako je to u nezaočkovanej osoby. Pandémia sa následne šíri pomalšie, z čoho majú úžitok aj tí, ktorí sa zaočkovať nedali, t. j. je to pozitívnou externalitou. Navyše, v SR podľa COVID automatu, ktorý bol zavedený počas tretej vlny pandémie, mali okresy s väčšou mierou zaočkovanosti miernejšie epidemiologické opatrenia, z čoho mali úžitok aj nezaočkovaní žijúci v týchto okresoch, t. j. pre nich išlo tiež o pozitívnu externalitu.

Konanie ekonomických subjektov však môže mať aj negatívny vplyv na iných. Ak činnosť jedného ekonomického subjektu **prenáša náklady na iné ekonomické subjekty bez toho, aby im ekonomický subjekt tieto náklady kompenzoval**, ide o ***negatívnu externalitu***. Najčastejšie uvádzaným príkladom negatívnej externality je znečistenie životného prostredia, napríklad znečistenie ovzdušia alebo vodných tokov, ktoré nie sú subjektom, na ktoré táto činnosť negatívne vplýva, kompenzované, resp. nie sú zohľadnené v cenách. Využijúc predchádzajúci príklad spojený s očkovaním proti COVID-19, fakt, že sa ľudia nedajú zaočkovať, je zdrojom negatívnej externality pre tých, ktorí sú zaočkovaní (napr. pre rýchlejšie šírenie nákazy, ale aj prísnejšie epidemiologické opatrenia v okresoch, v ktorých je nízka miera zaočkovanosti).

Existencia externalít sa považuje za zlyhanie trhového mechanizmu, pretože odchyľuje alokáciu zdrojov v ekonomike od ich efektívnej alokácie. Ako ďalej uvedieme, v prípade **vzniku pozitívnych externalít**, subjekty, ktoré **nenesú všetky úžitky** svojej ekonomickej činnosti, budú ***vyrábať menšie ako spoločensky optimálne množstvo statkov*** (tým možno napr. vysvetliť, prečo máme v mnohých oblastiach veľmi málo krásnych záhonov, ale aj to, prečo niektorí ľudia váhajú s očkovaním). V prípade **vzniku negatívnych externalít**, tie subjekty, ktoré **nenesú všetky náklady** svojej ekonomickej činnosti, budú mať tendenciu ***vyrábať väčšie ako spoločensky optimálne množstvo statkov***, ktoré sú jej výsledkom (to znamená, že firma znečisťujúca ovzdušie bude vyrábať viac výrobkov, ako je zo spoločenského hľadiska efektívne a ľudia, ktorí váhajú s očkovaním, sa s vyššou pravdepodobnosťou rozhodnú nedať sa zaočkovať).

Ekonomické vplyvy vzniku externalít si môžeme vysvetliť na nasledujúcom príklade. Predpokladajme, že výrobný závod vypúšťa do rieky odpad, čo znečisťuje rieku a vedie k úhynu rýb, ktoré v nej žijú. Rybári, ktorí chytajú v rieke ryby, ich preto chytia menej. Znečistenie vodného toku je preto pre nich negatívnou externalitou. Predpokladajme, že výroba tejto firmy zodpovedá situácii zobrazenej na ľavej strane obrázka 14.1, keď **funkcia hraničných nákladov firmy** zodpovedá funkcii MC. Pre jednoduchosť predpokladajme, že firma predáva svoju produkciu na dokonale

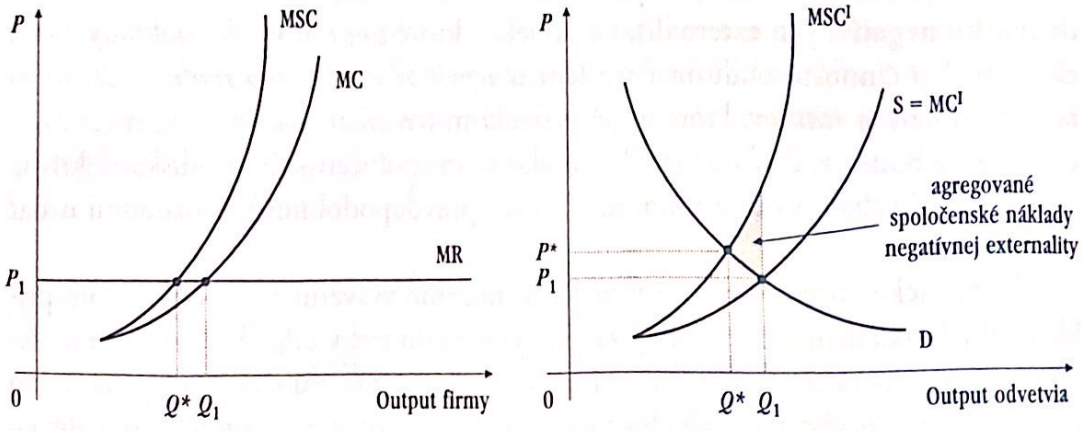
Scanned with CamScanner

konkurenčnom trhu a funkcia **jej hraničného príjmu (MR) je totožná s cenovou priamkou na úrovni P_1**.

Vieme, že zisk maximalizujúca firma bude vyrábať také množstvo produkcie, pri ktorom platí vzťah MC = MR, t. j. Q_1. Na obrázku 14.1 však vidíme, že výrobná činnosť firmy je zdrojom **hraničných externých nákladov** (***Marginal External Cost*** – **MEC**), ktorými sú v tomto prípade náklady spojené so znečistením vodného toku a následným úhynom rýb. Tieto náklady firma prenáša na rybárov a nekompenzuje im ich. Rybári teda majú z činnosti firmy negatívny externý vplyv. Spoločensky efektívny objem výroby je ten, ktorý zohľadní aj tieto hraničné externé náklady, t. j. pri tomto objeme výroby sa **hraničné spoločenské náklady** (***Marginal Social Cost*** – **MSC**) budú rovnať hraničnému príjmu firmy (MR). Hraničné spoločenské náklady (MSC) sú teda súčtom hraničných nákladov na výrobu produkcie (MC) a hraničných externých nákladov (MEC). Na ľavej strane obrázka 14.1 zodpovedá spoločensky optimálny objem výroby úrovni Q^*.

V prípade existencie negatívnych externalít je potom vyrobené množstvo produkcie vyššie ako spoločensky optimálne množstvo a alokácia zdrojov sa bude vzďaľovať od efektívnej alokácie. Ak predpokladáme, že výroba produkcie zodpovedá proporcionálnej produkčnej funkcii, spoločensky efektívnu alokáciu zdrojov v prípade danej firmy možno dosiahnuť znížením objemu produkcie na úroveň Q^*.

Ak **uvažujeme s celým odvetvím** vyrábajúcim produkciu, ktorej výroba vedie k hraničným externým nákladom MEC′. Situácia bude zodpovedať zobrazeniu na pravej strane obrázka 14.1. Aj v tomto prípade vidíme, že objem produkcie odvetvia bude vyšší ako spoločensky optimálny objem produkcie. Plocha sivého trojuholníka vyjadruje agregované spoločenské náklady negatívnej externality, ku ktorej vedie výroba firiem v uvažovanom odvetví. Všimnime si, že pri efektívnej alokácii zdrojov by optimálna trhová cena realizovanej produkcie bola na úrovni P^* (a nie na úrovni P_1), pričom by zohľadňovala aj spoločenské externé náklady, ktoré prináša výroba tejto produkcie. Pritom MSC′ = MC′ + MEC′.



Obrázok 14.1 **Vplyv negatívnej externality na efektívnosť alokácie zdrojov**

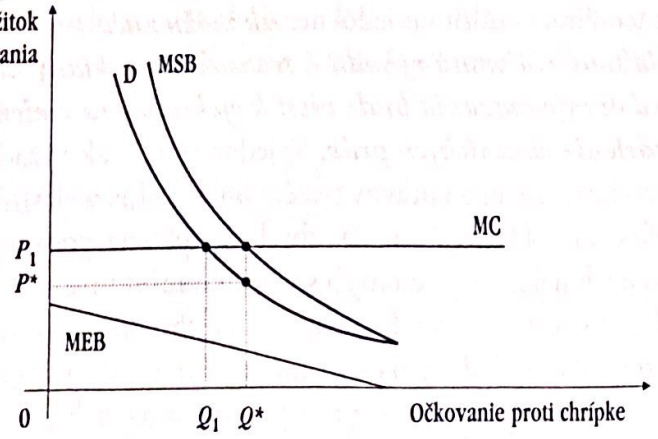
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Analogicky môžeme preskúmať aj **vplyv pozitívnych externalít na zníženie efektívnosti alokácie zdrojov**. Uvažujme teraz napríklad s očkovaním proti chrípke, ktoré nielen účinne chráni proti chrípke tých, ktorí sa rozhodnú dať zaočkovať, ale je aj zdrojom pozitívnej externality pre okolie, keďže obmedzuje počet ochorení a hrozbu infikovania okolia chorým. Tým, že sa človek dá zaočkovať, on sám neochorie, ale ani nenakazí ľudí vo svojom okolí. Dochádza tak k **vzniku externého úžitku** pre jednotlivcov žijúcich v okolí zaočkovaného človeka, za ktorý mu nič neplatia.

Predpokladajme situáciu zodpovedajúcu zobrazeniu na obrázku 14.2. Pri rozhodovaní sa o tom, či sa dá ***jednotlivec*** zaočkovať, vezme do úvahy len úžitok, ktorý očkovanie prinesie jemu samému. Preto sa zrealizuje len taký počet očkovaní, pri ktorom sa ***hraničné náklady na očkovanie*** (o ktorých predpokladáme, že sú konštantné a nemenia sa s počtom očkovaní) ***rovnajú súkromnému úžitku dosiahnutému z očkovania*** na úrovni Q_1 na obrázku 14.2.

Keďže očkovanie je zdrojom externého úžitku, ktorý je na obrázku 14.2 vyjadrený funkciou **hraničného externého úžitku** (*Marginal External Benefit* – MEB), ***spoločensky optimálny objem očkovaní*** bude ten, pri ktorom sa ***hraničný spoločenský úžitok očkovania*** (*Marginal Social Benefit* – MSB) ***bude rovnať hraničným nákladom na očkovanie*** (MC), t. j. na úrovni Q^*. Jednotlivec by mal za statok (v tomto prípade za očkovaciu vakcínu, ak nie je hradená v rámci systému zdravotného poistenia) platiť cenu na úrovni P^*. Rozdiel medzi hraničnými nákladmi na výrobu statku (MC) a cenou (P^*), t. j. ***hodnota pozitívnej externality***, by sa mala pokryť z iných zdrojov (napr. z verejných zdrojov). Na tomto príklade sme ukázali, že **v prípade vzniku pozitívnej externality bude objem vyrobenej produkcie nižší ako spoločensky optimálny** a rovnako ako v prípade negatívnej externality sa alokácia zdrojov bude odchyľovať od efektívnej alokácie.



Obrázok 14.2 **Vplyv pozitívnej externality na efektívnosť alokácie zdrojov**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

14.1.2 Riešenie problému externalít

Ako sme už uviedli, externality odchyľujú alokáciu zdrojov od efektívnosti, ak sa ich podarí odstrániť, bude to znamenať, že spoločnosť ako celok bude lepšie využívať svoje zdroje. Vzniká otázka, akým spôsobom možno riešiť problém externalít. Existujú dve alternatívy – **nechať, aby sa s externalitami vysporiadal samotný trh alebo využiť nástroje vládnej intervencie.**

Ešte skôr, ako si rozoberieme tieto alternatívy, mali by sme si položiť otázku, prečo súkromný sektor, jednotlivci a ďalšie ekonomické subjekty, ktorých sa to týka, nedokážu efektívne riešiť problém externalít, resp. zabrániť tomu, aby vznikli. Prečo sa nebránia tomu, aby iný ekonomický subjekt na nich „beztrestne" prenášal náklady. Odpoveď na túto otázku, ako aj vhodné riešenie tohto problému, budú závisieť od počtu „postihnutých" ekonomických subjektov a od výšky nákladov (resp. úžitku), ktoré jednotlivé subjekty ponesú. V niektorých prípadoch totiž súkromný trh dokáže problém externalít riešiť aj bez vládnej intervencie.

Poukázal na to nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu Ronald H. Coase (1910 – 2013), ktorý formuloval koncepciu nesúcu jeho meno **Coaseova teoréma**. Aj keď samotný Coase túto teorému formálne neformuloval, uviedol viaceré príklady, ktoré vysvetľovali jej podstatu. Poukázal na význam transakčných nákladov, ktorými chápeme akékoľvek peňažné aj nepeňažné náklady, ktoré súvisia s uzatvorením transakcie. Ukázal, že v prípade, ak sú **transakčné náklady** nulové alebo blízke nule a vlastnícke práva sú jasne definované, rokovania medzi dotknutými stranami budú viesť k dosiahnutiu efektívnej alokácie zdrojov a súkromný trh si dokáže poradiť s problémom externalít bez toho, aby bol potrebný zásah štátu. To platí bez ohľadu na pôvodnú alokáciu vlastníckych práv. V príklade uvažujúcom s firmou znečisťujúcou vodný tok, ktorý sme uviedli skôr, nezáleží na tom, či má firma právo vypúšťať znečistenie do vody alebo majú rybári právo na čistú vodu v rieke, je však nevyhnutné, **aby vlastnícke právo bolo jednoznačne zadefinované**. Explicitne teda možno Coaseovu teorému vyjadriť nasledovne: ***Ak môžu zúčastnené strany vyjednávať s cieľom dosiahnuť vzájomnú výhodu a transakčné náklady na vyjednávanie sú nulové, výsledok vyjednávania bude viesť k efektívnemu riešeniu bez ohľadu na pôvodné rozdelenie vlastníckych práv.*** Vyjednávanie však vyžaduje, aby boli jasne definované pravidlá, existujúci právny systém bol stabilný a vlastnícke práva boli jednoznačne definované. Dôležité tiež je, aby bola splnená podmienka zanedbateľnej výšky transakčných nákladov spojených s vyjednávaním medzi zúčastnenými stranami. V prípade, ak sa externalita týka relatívne malého počtu subjektov, možno predpokladať, že transakčné náklady na vyjednávanie budú dostatočne nízke na to, aby dotknuté subjekty vstúpili do rokovania a dohodli sa na efektívnom riešení. V prípade znečistenia vodného toku, na ktorom chytá ryby niekoľko rybárov, im nič nebráni v tom, aby prišli za majiteľom firmy a požadovali od neho kompenzáciu v prípade, ak majú právo na čistý vodný tok, resp. mu ponúkli kompenzáciu za to, že nebude vodný tok znečisťovať, ak je vlastnícke právo zadefinované tak, že firma má právo vypúšťať znečistenie do rieky. V praxi je však často počet subjektov dotknutých

Scanned with CamScanner

externalitami spravidla vysoký, čo zvyšuje transakčné náklady na vyjednávanie, prípadne vlastnícke práva nie sú jasne zadefinované, čo následne vedie k tomu, že súkromný sektor sa s problémom externalít nedokáže vysporiadať sám.

Napriek potenciálu, ktorý je obsiahnutý v Coaseovej teoréme, nastáva často situácia, keď súkromný sektor nie je schopný problém externalít riešiť sám. V tomto prípade existuje priestor pre štát, aby vhodnou formou intervencie eliminoval problém externalít. Pritom treba pripomenúť, že pozitívne externality odchyľujú alokáciu zdrojov od efektívnosti rovnako ako negatívne externality. Napriek tomu sa však aj vo verejných politikách venuje spravidla často pozornosť najmä negatívnym externalitám, keďže bezprostredne zhoršujú situáciu subjektov, ktoré sú nimi postihnuté.

Štát má na riešenie problému externalít k dispozícii viacero alternatív:

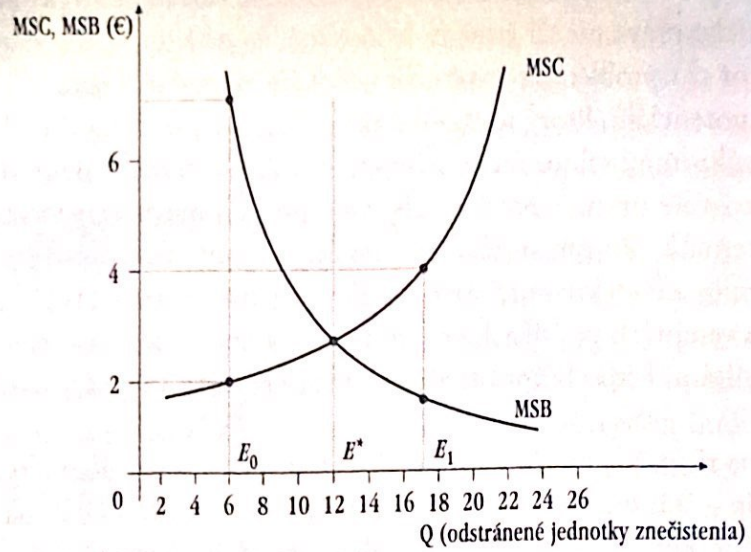
- **Regulácia** – štát môže riešiť problém externalít formou regulácie, nariadeniami, ktoré určité konanie buď postihujú, alebo vyžadujú. Napríklad fajčenie je významným zdrojom negatívnej externality pre tých, ktorí sa nachádzajú v okolí fajčiarov a tzv. pasívne fajčenie má na nefajčiarov aj negatívne zdravotné vplyvy. Preto napríklad v krajinách EÚ existujú nariadenia, ktoré obmedzujú fajčenie vo verejných priestoroch. Vlády využívajú reguláciu a stanovujú normy napríklad vo vzťahu k maximálnej úrovni znečistenia. Firmy tiež možno vládnou reguláciou zaviazať k zmene technológií (napr. použitím technológií chrániacich životné prostredie), ktoré budú viesť k zníženiu emisií a súčasne zvýšia náklady firiem, čím podmienia zníženie objemu produkcie.

  V tejto súvislosti si však treba položiť otázku, aká by mala byť optimálna úroveň znečistenia. Environmentalisti často presadzujú názor, že úroveň znečistenia by mala byť nulová. Treba si však uvedomiť, že s dosiahnutím nižšej úrovne znečistenia sú spojené náklady, ktoré sa premietnu do vyšších cien tovarov a nižšej spotreby statkov. Vo všeobecnosti teda platí, že s nižšou úrovňou znečistenia sa spája aj nižšia úroveň spotreby. Ekonomický prístup k efektívnej úrovni znečistenia jednoznačne dokumentuje, že **efektívna úroveň znečistenia nie je nulová.**

Aká je efektívna úroveň znečistenia?

Efektívnu úroveň znečistenia možno zistiť s využitím hraničného prístupu. Predpokladajme, že rozhodnutia o outpute a emisiách sú vzájomne nezávislé, firmy pôsobia na konkurenčnom trhu a vyrábajú taký objem produkcie, ktorý vedie k maximalizácii zisku. Predpokladajme ďalej, že funkcia **hraničného spoločenského úžitku z odstránenia znečistenia** (MSB) **a funkcia hraničných spoločenských nákladov na odstránenie znečistenia** (MSC) zodpovedajú funkciám na obrázku 14.3. V tomto prípade je efektívna úroveň znečistenia na úrovni **E*** (12 jednotiek znečistenia určených napr. objemom emisií CO_2), keďže pri tejto úrovni znečistenia platí vzťah **MSB = MSC.**

Scanned with CamScanner



Obrázok 14.3 **Efektívna úroveň znečistenia**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Pri úrovni znečistenia E_0 je hraničný spoločenský úžitok z odstránenia znečistenia vyšší ako hraničné spoločenské náklady na jeho odstránenie, preto bude spoločnosť požadovať viac odstránených jednotiek znečistenia (t. j. nižšiu úroveň znečistenia). V bode E_1 sú zase hraničné spoločenské náklady na odstránenie znečistenia vyššie ako hraničný spoločenský úžitok dosiahnutý z odstránenia znečistenia, preto bude pre spoločnosť efektívne znížiť množstvo odstránených jednotiek znečistenia (t. j. zachovať vyššiu úroveň znečistenia). Efektívna úroveň znečistenia bude teda na úrovni E^*.

- **Dane a dotácie** – štát môže tiež ovplyvňovať súkromné motívy jednotlivých ekonomických subjektov a zosúlaďovať ich so záujmami spoločnosti ako celku využitím zdanenia a dotácií. To možno dosiahnuť tým, že štát zaťaží daňou tie subjekty, ktoré vytvárajú negatívnu externalitu a poskytne dotáciu subjektom, ktorých činnosť je zdrojom pozitívnej externality. Dane, ktoré sa využívajú na internalizáciu negatívnych externalít, sa označujú ako **Pigouovské dane** a sú pomenované podľa britského ekonóma Arthura C. Pigoua (1877 – 1959), ktorý ich presadzoval ako efektívny spôsob riešenia problému negatívnych externalít. Takáto daň zvýši náklady výrobcov produkujúcich negatívnu externalitu na úroveň hraničných spoločenských nákladov a bude viesť k tomu, že budú vyrábať nižšie, spoločensky efektívne množstvo produkcie, čo bude viesť k zníženiu úrovne znečistenia. Na rozdiel od väčšiny iných daní, ktoré posúvajú alokáciu zdrojov smerom od spoločensky optimálnej alokácie, Pigouovské dane efektívnosť alokácie zdrojov zvyšujú.
  Na druhej strane dotáciami možno kompenzovať činnosti, ktoré majú pozitívny vplyv na iných členov spoločnosti a motivovať ich k tomu, aby takéto činnosti realizovali až do dosiahnutia ich spoločensky efektívneho objemu. Ako príklad by

Scanned with CamScanner

sme mohli uviesť dotácie na poskytovanie vzdelávania, ktoré majú kompenzovať pozitívne vplyvy, ktoré majú vzdelaní ľudia na svoje okolie.

- **Prenosné povolenia na znečisťovanie** – sa snažia riešiť problém negatívnych externalít spojených so znečisťovaním životného prostredia (napr. ovzdušia) simuláciou trhového mechanizmu. Emisné povolenky umožňujú obchodovanie s emisnými právami. V takomto systéme určí vládna agentúra efektívnu úroveň znečistenia a počet povolení na znečistenie, pričom firmy môžu s povoleniami obchodovať. Predpokladá sa, že firmy s vysokými nákladmi na odstránenie znečistenia odkúpia povolenia od firiem s nízkymi nákladmi na jeho odstránenie, čo zabezpečí, aby sa znečistenie znížilo na efektívnu úroveň pri čo najnižších nákladoch. Tento prístup sa využíva napríklad v EÚ pri riešení problému uhlíkových emisií. Skúsenosti z jeho využitia však ukazujú, že dizajn takéhoto systému nie je jednoduchý a naďalej sa hľadajú spôsoby, ako by takýto systém mohol efektívne fungovať.

Sieťové externality

Zmeny v informačných technológiách viedli k rozšíreniu informačných sietí a podmienili vznik nových produktov. Preto vznikol nový typ externalít, ktorých význam v súčasnosti rastie. Tieto externality sa označujú ako sieťové externality. Ako sieťovú externalitu označujeme úžitok/náklad, ktorý vznikne pre existujúcich členov siete, ak sa k sieti pripojí dodatočný člen. Príkladom produktu spojeného so sieťovými externalitami môžu byť telefónne siete, elektronická pošta, ale aj sociálne siete, ako napríklad Facebook. Napríklad v prípade telefónnych sietí, čím väčší počet klientov sa k sieti pripojí, tým väčší úžitok bude mať pripojenie pre každého účastníka telefónnej siete.

Existencia sieťových externalít môže poskytnúť odôvodnenie pre dotácie na poskytovanie určitého tovaru alebo služby v čase ich uvedenia na trh, resp. v počiatočnom období, keď sa na trhu ešte len etabluje. Dotácia umožní znížiť cenu tovaru, čím prispeje k jeho rozšíreniu a podporí vznik sieťových externalít. Príkladom môžu byť dotácie na nákup elektromobilov, ktoré majú nielen motivovať ľudí, aby si kúpili elektricky poháňaný automobil, ktorý nezaťažuje životné prostredie, ale aj zvyšovať používaný počet elektromobilov a motivovať tak súkromné firmy, aby budovali potrebnú infraštruktúru, najmä nabíjacie stanice. Štát môže tiež priamo dotovať budovanie nabíjacích staníc pre elektromobily, aby tak zabezpečil dostatočnú sieť týchto služieb a podporil tak záujem o tento produkt.

Sieťové externality tiež vysvetľujú, prečo sa v prípade tohto typu produktov často stretávame s vlnou hromadného zakúpenia nového tovaru alebo služby (t. j. vstúpením do siete). Ak ide o tovar, ktorý je spojený so sieťovými externalitami, ľudia sa budú rozhodovať o kúpe tovaru podľa toho, či očakávajú, že iní si tento tovar tiež zakúpia a budú mať teda možnosť dosiahnuť po jeho kúpe úžitok zo sieťových externalít. Ak takýto postoj medzi spotrebiteľmi prevládne, výrazne vzrastie počet užívateľov produktu a hodnota sieťovej externality bude rásť.

Scanned with CamScanner

Netreba však zabúdať ani na to, že sieťové externality môžu mať aj formu negatívnych externalít. Napríklad ak sa k wifi sieti, ktorá funguje na vysokoškolskom internáte, pripojí veľký počet užívateľov, ktorí budú streamovať videá, povedie to k preťaženiu siete a k poruchám v sťahovaní súborov a v jej využívaní. Negatívne sieťové externality sa prejavujú najmä vtedy, ak dôjde k preťaženiu siete.

14.2 VEREJNÉ STATKY

Ako sme už skôr uviedli, v ekonomikách existujú dva základné typy statkov – **súkromné statky a verejné statky**. Niekde medzi týmito dvomi protipólmi sa nachádzajú **zmiešané statky**. Súkromné statky poskytuje súkromný trh a analýzou jednotlivých aspektov súvisiacich s ich poskytovaním sme sa zaoberali pri analýze súkromného trhu tovarov a služieb. V tejto kapitole sa zameriame na preskúmanie verejných statkov a vysvetlíme, prečo sa považujú za zlyhanie trhového mechanizmu. Budeme venovať pozornosť aj zmiešaným a všeobecne prospešným (meritným) statkom.

14.2.1 Definícia verejných statkov

Existencia verejných statkov a neschopnosť súkromného sektora poskytnúť ich v spoločensky efektívnom množstve sa považujú za nedostatok trhového mechanizmu na základe efektívnostného princípu, keďže znižujú efektívnosť alokácie zdrojov v ekonomike. Napriek tomu, že už v dávnejšej minulosti si viacerí ekonómovia uvedomovali, že existuje špecifický typ statkov, ktorý súkromný sektor neposkytne, resp. neposkytne v dostatočnom množstve (napr. Adam Smith alebo John Stuart Mill), ucelená teória verejných statkov bola rozpracovaná až v druhej polovici 20. storočia.

Široko akceptovanú definíciu verejného statku formuloval v roku 1954[47] nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu Paul A. Samuelson (1915 – 2009). P. A. Samuelson hovoril o statku kolektívnej spotreby, **ktorý definoval ako statok, ktorý všetci spotrebúvajú spoločne tak, že spotreba tohto statku jedným jednotlivcom neznižuje spotrebu daného statku iným jednotlivcom**. Tieto statky sa zvyknú označovať aj ako **čisté verejné statky**.

Verejné statky sa vyznačujú dvoma základnými vlastnosťami:

a) nerivalitou spotreby;
b) nevylúčiteľnosťou zo spotreby.

Nerivalita spotreby znamená, že spotreba statku jedným jednotlivcom neznižuje veľkosť úžitku, ktorý môžu z jeho spotreby dosiahnuť ostatní (t. j. hraničné náklady na poskytnutie daného statku dodatočnému jednotlivcovi sú nulové). Ak sú statky nerivalitné a s ich dodatočnou spotrebou sa nespájajú žiadne náklady, nie je žiaduce obmedzovať túto spotrebu.

---

[47] Samuelson, P. A. 1954. The pure theory of public expenditure. In *The review of economics and statistics*. 1954, vol. 36, no. 4, p. 387-389.

Scanned with CamScanner

Nevylúčiteľnosť zo spotreby znamená, že spotrebiteľov nemožno (pri primeranej úrovni nákladov) zo spotreby verejných statkov vylúčiť, ak sa daný statok alebo služba poskytuje. Ak však jednotlivci môžu spotrebúvať statok bez toho, aby zaň zaplatili, majú motív neodhaliť svoje preferencie vo vzťahu k nemu a mlčať v nádeji, že náklady na jeho poskytovanie prevezmú iní a oni budú mať možnosť statok spotrebúvať bez toho, aby na jeho financovanie prispeli, t. j. ***budú čiernymi pasažiermi***. Ak by sa takto správal každý jednotlivec, statok by na princípe dobrovoľnosti nebol poskytnutý, keďže by sa nevybral dostatok zdrojov na jeho financovanie.

Tieto dve charakteristiky verejných statkov majú zásadný vplyv na efektívny spôsob ich poskytovania. Ak sa statky vyznačujú nevylúčiteľnosťou zo spotreby a ľudia sa správajú ako čierni pasažieri, nebude súkromný sektor schopný zabezpečiť si z predaja týchto statkov dostatočný príjem na to, aby tieto statky mohol poskytovať. Výmena na súkromnom trhu sa zakladá na princípe dobrovoľnosti a súkromné firmy nemôžu prinútiť jednotlivcov, aby si statok kúpili a zaplatili zaň, ak sa tak nerozhodnú urobiť na základe vlastného rozhodnutia. Jediný subjekt, ktorý je schopný prinútiť jednotlivcov, aby na financovanie verejných statkov prispievali, je štát. Štát môže zaviazať subjekty k plateniu daní, výnos z ktorých sa potom využije na pokrytie nákladov spojených s poskytovaním verejných statkov.

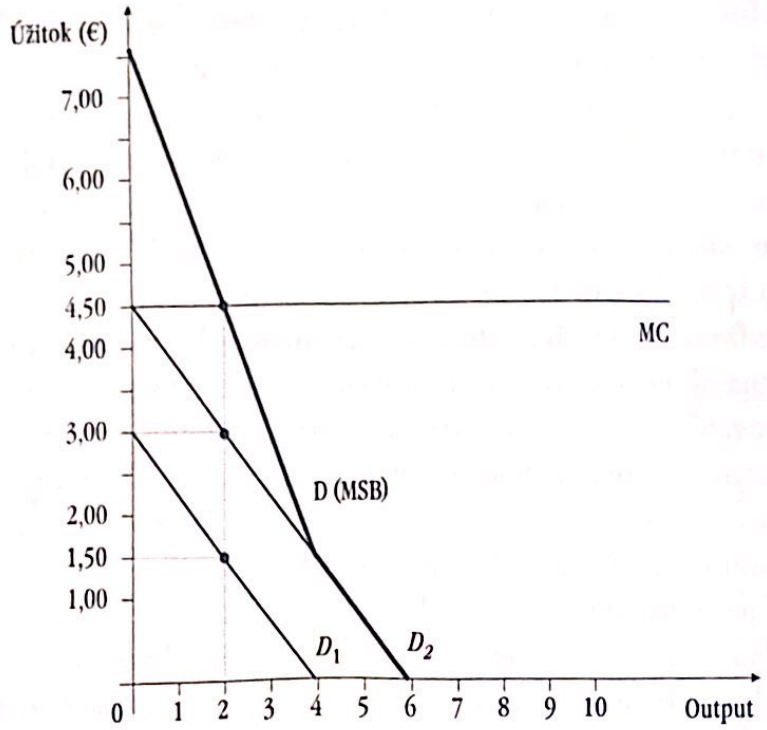
14.2.2 Dopyt po verejných statkoch

Pripomeňme si, že v prípade súkromných statkov je funkcia trhového dopytu po nich horizontálnym súčtom individuálnych dopytov. Vyplýva to z toho, že súkromné statky sa vyznačujú rivalitou spotreby, to znamená, že ak statok spotrebuje jedna osoba, nemôže ho spotrebovať nikto iný. V prípade verejných statkov je však situácia iná. Jednou z implikácií nerivality verejných statkov je, že **funkcia celkového (agregovaného) dopytu po verejných statkoch je vertikálnym súčtom funkcií individuálnych dopytov po nich**.

Formovanie dopytu po verejných statkoch si vysvetlíme využijúc obrázok 14.4. Predpokladajme, že D_1 a D_2 sú funkcie dopytu jednotlivcov A a B po verejnom statku. Ak chceme zistiť celkový (agregovaný) dopyt (D) po tomto statku, nemá zmysel hovoriť oddelene o množstve statku, ktoré spotrebúva jednotlivec A a o množstve, ktoré spotrebúva jednotlivec B. Ako vyplýva z definície verejného statku, každý jednotlivec ho môže spotrebovať rovnaké množstvo. To je príčina, že celkový (agregovaný) dopyt po verejnom statku je určený vertikálnym súčtom všetkých individuálnych dopytov po ňom.

Predpokladajme, že hraničné náklady na poskytovanie daného verejného statku sú dané funkciou MC, ktorá je pre jednoduchosť konštantná. Optimálne množstvo verejného statku, ktoré by sa malo poskytnúť, potom zodpovedá množstvu, pri ktorom sa agregovaný dopyt D rovná funkcii ponuky danej hraničnými nákladmi MC (na obr. 14.4 sú to 2 jednotky statku). Toto množstvo verejného statku prinesie hraničný spoločenský úžitok (MSB), ktorý zodpovedá súčtu úžitkov jednotlivých členov spoločnosti (1,50 € + 3,00 € = 4,50 € na obr. 14.4).

Scanned with CamScanner



Obrázok 14.4 **Funkcia agregovaného dopytu po verejnom statku**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Ako sme už skôr uviedli, existencia problému čierneho pasažiera vedie k tomu, že súkromný sektor nebude schopný poskytnúť tieto statky v dostatočnom množstve, resp. ich neposkytne vôbec. Preto existuje priestor na to, aby štát prevzal zodpovednosť za ich financovanie a prípadne aj za ich poskytovanie. Ako sme už tiež spomenuli, na tento účel využije daňové príjmy. Analýza funkcie agregovaného dopytu po verejných statkoch umožňuje odpovedať na otázku, koľko by mali jednotliví občania prispievať na poskytovanie daného verejného statku. Z teoretického hľadiska by na financovanie verejného statku mal každý jednotlivec prispievať podľa veľkosti úžitku, ktorý dosiahne z jeho spotreby, t. j. v situácii zodpovedajúcej obrázku 14.4 by mal jednotlivec A prispievať sumou 1,50 € a jednotlivec B sumou 3 €. V tomto prípade by každý jednotlivec prispieval na financovanie statku práve toľko, aký veľký úžitok mu spotreba daného statku prinesie.

Napriek tomu, že z teoretického hľadiska je tento princíp ľahko pochopiteľný, jeho uplatnenie nie je vôbec jednoduché. Ak by sa verejný statok financoval podľa tohto princípu, museli by sme totiž poznať funkcie individuálneho dopytu jednotlivcov po ňom tak, ako sú zobrazené na obrázku 14.4. V dôsledku druhej základnej vlastnosti verejných statkov, t. j. nevylúčiteľnosti zo spotreby, nemajú však jednotlivci motív, aby pravdivo odhalili svoje preferencie vo vzťahu k verejnému statku a úžitok, ktorý im jeho spotreba prinesie, pretože vedia, že statok budú môcť spotrebúvať aj v prípade, ak na financovanie nákladov spojených s jeho poskytovaním neprispejú, resp. prispejú len symbolicky. Budú mať preto tendenciu deklarovať nižší úžitok, ako im spotreba statku v skutočnosti prinesie. Tento problém sa označuje ako **problém**

Scanned with CamScanner

odhalenia preferencií a ekonómovia sa dlhodobo pokúšajú vyvinúť mechanizmy, ktoré by prinútili členov spoločnosti k tomu, aby boli motivovaní pravdivo odhaliť svoje preferencie vo vzťahu k tomuto statku. Ak štát nepozná preferencie členov spoločnosti vo vzťahu k tomu-ktorému verejnému statku a ich skutočný dopyt po ňom, nevie presne určiť efektívne množstvo verejného statku, ktoré by sa malo v spoločnosti poskytovať.

14.2.3 Členenie statkov z hľadiska rivality a vylúčiteľnosti zo spotreby

Tabuľka 14.1 poskytuje prehľad členenia statkov z hľadiska toho, či sa vyznačujú alebo nevyznačujú rivalitou a nevylúčiteľnosťou zo spotreby. Statky typu A sa vyznačujú **rivalitou a vylúčiteľnosťou zo spotreby**, ide teda o **čisté súkromné statky**. Príkladom takýchto statkov je napríklad chlieb alebo iné statky bežnej spotreby. Ak za tieto statky v obchode nezaplatíme, je veľmi ľahké vylúčiť nás z ich spotreby. S poskytnutím statku dodatočnému spotrebiteľovi sa tiež spájajú dodatočné náklady. Tieto statky sa realizujú (predávajú) na súkromnom trhu a súkromný konkurenčný trh je schopný zabezpečiť ich efektívne poskytovanie. Neexistujú preto dôvody na to, aby v prípade konkurenčného trhu do ich poskytovania zasahoval verejný sektor.

Na druhej strane spektra sa nachádzajú statky typu D, ktoré sa vyznačujú **nerivalitou a nevylúčiteľnosťou zo spotreby**, ide teda o **čisté verejné statky**. Treba však uviesť, že statkov, ktoré by plne spĺňali obe tieto vlastnosti, je veľmi málo. Najčastejšie sa ako príklad čistých verejných statkov používa národná obrana, služby majáka alebo určité typy informácií, ktoré sa šíria prostredníctvom masmédií. Ako sme už skôr uviedli, z dôvodu existencie problému čierneho pasažiera sa považuje za potrebné, aby za financovanie týchto statkov prevzal zodpovednosť štát.

Tabuľka 14.1 **Klasifikácia statkov vo vzťahu k vylúčiteľnosti zo spotreby a rivalite**

Statky	Vylúčiteľné	Nevylúčiteľné
Rivalitné	A	B
Nerivalitné	C	D

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Statky, ktoré sa vyznačujú len jednou z týchto vlastností, resp. ju spĺňajú len v obmedzenej miere, označujeme ako **zmiešané statky** a priraďujeme k nim statky kategórie B a C.

Statky B sa vyznačujú rivalitou spotreby a nevylúčiteľnosťou zo spotreby. Príkladom môže byť kvetenstvo záhrady, ktoré navštevujú včely z rôznych včelínov. Kvetenstvo sa vyznačuje rivalitou, keďže nektár, ktorý z neho pozbierajú včely z jedného včelína, nie je k dispozícii včelám z iného včelína. Zabrániť prístupu niektorých včiel ku kvetenstvu by si však vyžiadalo prohibitívne vysoké náklady, preto je táto možnosť neuskutočniteľná.

Statky typu C sa vyznačujú nerivalitou a vylúčiteľnosťou zo spotreby. Často používaným príkladom takýchto statkov je napríklad cestná infraštruktúra. Vyberač

Scanned with CamScanner

mýta môže zabrániť autám použiť cestu alebo prejsť po moste, ak nezaplatia mýto. Tieto statky sa teda vyznačujú ľahkou vylúčiteľnosťou zo spotreby, najmä v prípade diaľnic a mostov (v prípade miestnych komunikácií je vylúčiteľnosť zo spotreby komplikovanejšia, ťažšie realizovateľná a mohla by sa spájať s vysokými nákladmi). Tento typ statkov je nerivalitný až po naplnenie kapacity. Ak nie je cesta preplnená, môže po nej prejsť dodatočné auto bez toho, aby znížilo úžitok iných áut, ktoré po nej prechádzajú. Vylúčiteľnosťou zo spotreby sa vyznačuje aj prístup k využitiu služieb divadla, kina, plavárne, ale aj návšteva škôl. Až po naplnenie kapacity sú však tieto statky nerivalitné, každý ich teda môže spotrebúvať bez toho, aby znížil veľkosť úžitku, ktorý ich spotreba prinesie ostatným.

Analýza zmiešaných statkov typu B a C vyžaduje zamyslieť sa nad tým, **ako sa majú tieto statky poskytovať a či sa má prispievať na ich financovanie z verejných zdrojov**. Viacerí ekonómovia zastávajú názor, že je efektívnejšie, aby väčšinu statkov, ktoré nie sú čistými verejnými statkami, poskytoval súkromný trh a aby boli financované priamo z príjmov, ktoré spotrebitelia týchto statkov zaplatia ich výrobcom. Treba však pripomenúť, že viaceré z týchto statkov sa vo väčšej alebo menšej miere financujú z verejných zdrojov, pretože existujú ďalšie dôvody, ktoré robia tento spôsob financovania opodstatneným. K týmto dôvodom patrí napríklad externalitný, resp. meritný argument. Mnohé statky a služby sú plne alebo čiastočne financované z verejných zdrojov aj z dôvodu naplnenia stanovených sociálnych cieľov.

14.3 SPOLOČNÉ ZDROJE

Existuje špecifická kategória statkov, ktoré označujeme ako **spoločné zdroje** (*common pool resources*). Patria k nim prírodné zdroje, ale aj zdroje vytvorené človekom. Ich rozsah, resp. špecifické vlastnosti spôsobujú, že **vylúčenie zo spotreby týchto statkov je nákladné, ale nie je nemožné**. Ich špecifický charakter vedie k problému ich nadmerného využitia, v dôsledku čoho môže dochádzať k ich deštrukcii, poškodeniu alebo ohrozeniu. Medzi tento typ statkov zaraďujeme napríklad lesy, vodné toky, ale aj atmosféru.

Spoločné zdroje môžu byť vo vlastníctve vlád, miestnych samospráv, ale aj súkromných firiem a osôb. Ak nie sú vo vlastníctve žiadneho subjektu, resp. ak vlastnícke práva na ne nie sú jednoznačne definované alebo sa dôsledne neuplatňujú, stávajú sa voľne dostupnými. Ekonómovia poukazujú na to, že v takomto prípade je v záujme zachovania verejných zdrojov a zabezpečenia trvalo udržateľného rozvoja **potrebné využiť vhodnú formu regulácie alebo voľne dostupné zdroje sprivatizovať, aby sa tak zabránilo ich nadmernému využívaniu** a ich následnej deštrukcii. Príkladom nadmerného využitia spoločných zdrojov sú napríklad ovocné stromy (slivky, orechy alebo jablone), ktoré rastú aj popri slovenských cestách. Často sa môžeme stretnúť so situáciou, keď ľudia ovocie z nich oberú ešte skôr, ako stihne dozrieť, pričom stromy sú pri jeho oberaní často poškodzované a oblamované. Príčinou tejto situácie je to, že vlastnícke práva na tieto ovocné stromy nie sú dostatočne určené.

Scanned with CamScanner

Nositeľka Nobelovej ceny za ekonómiu z roku 2009 **Elinor Ostromová** na základe uskutočneného empirického výskumu a početných prípadových štúdií využitia týchto zdrojov v rôznych krajinách a spoločenstvách, napríklad v prípade rybolovu, pastvín a vodných zdrojov, poukázala na to, že ich využívanie je často hospodárnejšie, ako predpokladá prístup založený na štandardnej ekonomickej analýze. E. Ostromová ukázala, že **samospráva spoločných zdrojov založená na súhlase členov daného spoločenstva môže byť pre ich efektívne využívanie účinnejšia ako centrálne stanovené pravidlá alebo využitie mechanizmov donútenia.**

14.4 VŠEOBECNE PROSPEŠNÉ (MERITNÉ) STATKY

Existuje mnoho prípadov, keď štát zasahuje do spotreby jednotlivcov a snaží sa ovplyvniť ich preferencie vo vzťahu k spotrebe vybraných statkov. Ide najmä o situácie, keď sa **skutočné voľby jednotlivcov majú tendenciu odchyľovať od ich racionálnej voľby**. Napríklad ľudia majú často tendenciu podhodnocovať budúcu spotrebu vo vzťahu k súčasnej spotrebe, pripisovať nadmernú hodnotu verejným službám, pretože sa im zdá, že sú zadarmo, resp. podhodnocovať ich cenu. Často sa správajú neracionálne aj vo vzťahu k riziku, ktoré majú tendenciu podhodnocovať. V takýchto prípadoch budú ich voľby na súkromnom trhu viesť k tomu, že budú určité statky spotrebúvať buď v príliš malom, alebo v príliš veľkom množstve.

Ak je v záujme jednotlivcov, aby spotrebúvali statky, ktoré by na základe vlastnej voľby **spotrebúvali v nedostatočnom množstve**, môže vstúpiť do procesu ich spotreby štát, ktorý sa v súlade s paternalistickou funkciou bude snažiť napraviť odchýlku od racionálnej voľby v správaní jednotlivcov tým, že ich prinúti tieto statky spotrebúvať. Ako príklady takto chápaných ***všeobecne prospešných statkov*** môžeme uviesť zavedenie povinnej školskej dochádzky, predpísané používanie bezpečnostných pásov alebo detských sedačiek pri jazde v aute a pod.

Na druhej strane môže štát **obmedzovať**, resp. postihovať určité činnosti alebo **spotrebu určitých statkov**, ktoré sa považujú za ***všeobecne škodlivé statky***. Príkladom tohto typu statkov je napríklad distribúcia drog, prostitúcia, spotreba alkoholu a tabakových výrobkov. Štát môže obmedzovať spotrebu týchto statkov prostredníctvom zákazu ich predaja, spotrebných daní a zákazov požívať tieto statky vo vybraných priestoroch, napríklad na verejných priestranstvách.

Koncepcia všeobecne prospešných statkov sa často spája s prerozdeľovacími procesmi, ku ktorým štát pristupuje z meritných dôvodov. Prerozdeľovanie sa najčastejšie uskutočňuje formou, ktorú darcovia považujú za prospešnú pre jej prijímateľa. Napríklad štát môže rozdeľovať niektoré statky mimo trhu (napr. služby zdravotnej a sociálnej starostlivosti) alebo sa môže rozhodnúť zabezpečiť, aby každý jednotlivec získal stanovené minimálne množstvo statkov, a to tak, že mu poskytne priamo kôš týchto statkov a nie minimálny dôchodok, ktorý by mohol vynaložiť podľa vlastného výberu (a nie nevyhnutne na nákup tých statkov, ktoré spoločnosť považuje za žiaduce).

Scanned with CamScanner

Paternalistická funkcia štátu je však aj predmetom častej kritiky. Kritici paternalistických zásahov štátu do štruktúry spotreby občanov poukazujú na to, že ide o neprijateľný zásah do suverenity občana. Zastávajú názor, že preferencie spotrebiteľov by sa mali vždy rešpektovať, keďže je veľmi ťažké odlíšiť prípady, v ktorých ešte štát môže zasiahnuť do preferencií jednotlivcov, od situácií, keď je to už nevhodné. Je preto veľmi ťažké **vyhnúť sa tomu, aby štát zasahoval do slobodných volieb jednotlivcov aj vtedy, keď individuálne preferencie spotrebiteľov nepoškodzujú široko chápané záujmy členov spoločnosti.** Je tiež veľmi ťažké určiť jednoznačné kritérium, ktoré by umožnilo rozlíšiť medzi prípadmi, v ktorých má z hľadiska paternalistického prístupu štát zasiahnuť do spotreby jednotlivcov, od situácií, keď už zasiahnuť nemá.

Niektorí ekonómovia však zdôrazňujú, že štát by mal plniť určitú paternalistickú funkciu a postarať sa, aby ľudia konali vždy vo svojom vlastnom záujme. Zástancovia tohto prístupu tvrdia, že štát by mal za konanie jednotlivcov prevziať zodpovednosť vždy, keď tak sami neurobia.

Zásahy štátu podmienené paternalistickým, resp. meritným argumentom v prospech zásahov do svojbytnosti spotreby jednotlivcov však treba odlíšiť od zásahov zameraných na elimináciu externalít, ku ktorým vedie spotreba niektorých statkov. Zásah do spotreby sa v tomto prípade zameriava na obmedzenie negatívnych externalít spojených s ich spotrebou (napr. snaha obmedziť škodlivý účinok pasívneho fajčenia na nefajčiarov prostredníctvom zaťaženia predaja tabakových výrobkov spotrebnou daňou).

14.5 ALTERNATÍVNE MECHANIZMY POSKYTOVANIA VEREJNÝCH STATKOV

Hľadanie alternatív financovania verejných statkov mimo verejného sektora sa stalo jedným z významných trendov vo výskume zameranom na ekonómiu verejného sektora. Pri rozhodovaní sa o tom, či sa má statok poskytovať na súkromnom trhu alebo vo verejnom sektore, zohráva úlohu celé spektrum faktorov. Z tohto hľadiska však treba rozlišovať medzi financovaním a poskytovaním verejných a zmiešaných statkov. Statok sa môže financovať z verejných zdrojov, ale zodpovednosť za jeho poskytovanie môžu prevziať súkromné firmy alebo môže byť financovaný aj poskytovaný vo verejnom, prípadne v súkromnom sektore. Práve posledná alternatíva sa stala predmetom intenzívneho výskumu, ale aj testovania v posledných rokoch.

Verejný sektor sa z dôvodov svojich špecifík spojených najmä s odlišnými motivačnými mechanizmami často považuje za menej efektívny ako súkromný sektor, preto sa hľadajú spôsoby, ako by mohol zodpovednosť za verejné a zmiešané statky v čo najväčšej miere prevziať súkromný sektor. Predpokladá sa, že by sa týmto spôsobom mohla zvýšiť efektívnosť alokácie zdrojov. V závislosti od typu statkov a služieb môže ísť pritom o súkromné poskytovanie, ale aj o súkromné financovanie a súčasne súkromné poskytovanie daného statku alebo služby.

V súčasnosti už existujú príklady súkromného financovania a poskytovania verejných alebo zmiešaných statkov (napr. v niektorých štátoch USA budovali urbanistickú

Scanned with CamScanner

infraštruktúru súkromné firmy). Za hlavnú výhodu zapojenia súkromného sektora sa považuje motivácia súkromných firiem poskytovať kvalitné služby, keďže súkromné firmy si medzi sebou konkurujú, čo ich núti k tomu, aby poskytovali lepšiu kvalitu služieb ako konkurencia. V poslednom období sa tiež do popredia stále viac dostáva **využitie súkromného financovania verejných statkov na miestnej úrovni založeného na dobrovoľnej spolupráci ľudí**, ktorých k nej môžu motivovať psychologické alebo spoločenské podnety, napríklad sociálne normy, altruizmus a pod.

Využitie metodológie teórie hier, ale aj poznatkov z behaviorálnej ekonómie vytvára predpoklady na skúmanie mechanizmov dobrovoľného prispievania na financovanie verejných statkov v experimentálnom laboratórnom prostredí. Tieto mechanizmy sa však testujú aj v reálnych podmienkach, keď sa v poslednom období rozšírili **nové mechanizmy umožňujúce súkromné financovanie verejných statkov prostredníctvom najmä platforiem občianskeho spolufinancovania**. Ide o občianske kolektívne financovanie alebo tzv. občiansky crowdfunding. Tento mechanizmus umožňuje ľuďom vyzbierať prostriedky na realizáciu projektov, ktoré majú často charakter verejných statkov. Zväčša ide o príspevky veľkej skupiny ľudí, pričom príspevky jednotlivcov, ktoré sa vyzbierajú pomocou internetovej platformy, majú spravidla malú hodnotu. Rozvoj kolektívneho financovania verejných statkov umožnil technologický pokrok a rozvoj internetu v posledných desaťročiach, ktorý vytvoril predpoklady na výrazné zníženie organizačných nákladov crowdfundingových platforiem. Na takejto platforme sa spravidla nachádza informácia o projekte, jeho autorovi, stručný popis projektu a často je už stanovená aj minimálna suma finančných prostriedkov, ktorá sa musí vyzbierať, aby sa mohol projekt realizovať. Na platformách kolektívneho financovania možno nájsť aj projekty zamerané na tie statky, ktoré sa bežne financujú z verejných zdrojov, napríklad knižnice, cyklotrasy, cesty, pouličné osvetlenie, parky, historické budovy a pod.[48]

Rozšírenie občianskeho kolektívneho financovania naznačuje, že mnohí ľudia sú ochotní sa dobrovoľne podieľať na financovaní verejných statkov, keď majú na to možnosť a nestanú sa čiernymi pasažiermi, preto sa objavujú názory, že problém čierneho pasažiera pri poskytovaní verejných a zmiešaných statkov sa v literatúre preceňoval. Ide však o novú oblasť výskumu a praktického využitia týchto mechanizmov a až budúcnosť ukáže, či potenciál crowdfundingových platforiem financovať tieto statky bude trvalý alebo postupne klesne záujem ľudí zapájať sa do tejto formy financovania statkov. Zdá sa tiež, že tieto mechanizmy sú využiteľné na miestnej úrovni, kde ľudia vidia bezprostredné prepojenie medzi svojím príspevkom na financovanie statku a kvalitou života seba a svojho okolia.

[48] V SR fungujú napríklad crowdfundingové platformy www.dobrakrajina.sk alebo www.ludialudom.sk. Podobné platformy existujú aj v mnohých krajinách v zahraničí.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Externalitami** rozumieme dôsledky ekonomickej činnosti jedného ekonomického subjektu na iný ekonomický subjekt, ktoré nie sú kompenzované, t. j. neprechádzajú trhom. Existujú **pozitívne** a **negatívne** externality.
2. Existencia externalít **odchyľuje alokáciu zdrojov v ekonomike od ich efektívnej alokácie**. Subjekty, ktoré nenesú všetky ***úžitky*** svojej ekonomickej činnosti, budú vyrábať menšie ako spoločensky optimálne množstvo statkov. Subjekty, ktoré nenesú všetky ***náklady*** svojej ekonomickej činnosti, budú vyrábať väčšie ako spoločensky optimálne množstvo statkov.
3. Podľa **Coaseovej teorémy**, ak sú transakčné náklady nulové a vlastnícke práva jednoznačne definované, môže súkromný trh zabezpečiť odstránenie externalít a efektívnu alokáciu zdrojov bez ohľadu na pôvodné rozdelenie vlastníckych práv.
4. **Verejné statky** sa vyznačujú **nerivalitou** a **nevylúčiteľnosťou zo spotreby**. Pretože existuje problém čierneho pasažiera, súkromný sektor ich vôbec neposkytne, resp. neposkytne ich v dostatočnom množstve.
5. Štandardná ekonómia požaduje **reguláciu alebo privatizáciu spoločných zdrojov** za spôsob, ako zabrániť ich nadmernému využitiu. E. Ostromová poukázala na **účinnosť samosprávy spoločných zdrojov** ako účinný spôsob ich zachovania.
6. Ak je v záujme jednotlivca, aby spotrebúval určitý statok alebo službu, pričom na základe vlastného rozhodnutia tak nemusí robiť, štát ho zaviaže statok alebo službu spotrebúvať. Takéto statky označujeme ako **všeobecne prospešné (meritné) statky**. Štát môže tiež obmedzovať spotrebu tých statkov alebo služieb, ktorých spotreba má škodlivý vplyv na členov spoločnosti (**všeobecne škodlivé statky**).
7. Vznik nových technológií umožnil, aby vznikli alternatívne spôsoby poskytovania a financovania vybraných verejných statkov (najmä lokálneho charakteru), ku ktorým patria napríklad **crowdfundingové platformy**. Skúsenosti z ich využitia ukazujú, že problém čierneho pasažiera nemusí byť natoľko významný, ako predpokladá štandardný prístup. Ich výsledky ukazujú, že jednotlivci môžu dobrovoľne prispievať na verejné statky a nie je potrebné prinútenie zo strany štátu.

Scanned with CamScanner

PÄTNÁSTA KAPITOLA

ROZDEĽOVANIE DÔCHODKOV A MERANIE EKONOMICKEJ NEROVNOSTI

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *identifikovať rôzne kritériá členenia dôchodkov a bohatstva;*
- *porovnať bohatstvo a šťastie;*
- *vysvetliť, prečo je rozdeľovanie dôchodkov podmienené trhovými a netrhovými činiteľmi;*
- *poznať faktorové a osobné rozdelenie dôchodkov;*
- *porovnať jednotlivé indexy, prostredníctvom ktorých sa meria dôchodková nerovnosť, resp. nerovnosť v bohatstve;*
- *na základe Lorenzovej krivky identifikovať stav dôchodkovej nerovnosti v rámci určitej krajiny;*
- *charakterizovať obmedzenia, ktoré súvisia s Lorenzovou krivkou;*
- *definovať chudobu a indexy, prostredníctvom ktorých sa meria chudoba;*
- *identifikovať špecifiká jednotlivých indikátorov kvality života a zhodnotiť postavenie jednotlivých krajín z hľadiska kvality života.*

15.1 PODSTATA A FORMY DÔCHODKOV

Každá spoločnosť sa snaží o čo najväčší výstup zo zdrojov, ktoré do výroby vložila. Zároveň je dôležité, ako sa tento výstup rozdeľuje. Pri výrobe je cieľom spoločnosti **efektívnosť** a pri rozdeľovaní **spravodlivosť**. Tieto dva ciele sa však môžu dostať do rozporu, čo sa čiastočne rieši v jednej zo základných otázok ekonómie *pre koho*. Túto otázku v zmiešanej ekonomike rieši trh, ktorý však vedie k výrazným rozdielom v dôchodkoch, preto dochádza k prerozdeľovaniu dôchodkov pomocou štátnych zásahov. Hlavným nástrojom vlády pri prerozdeľovaní dôchodkov je štátny rozpočet.

Spoločnosť sa teda snaží dosiahnuť kompromis medzi efektívnosťou a spravodlivosťou, pričom však ide o **normatívne rozhodnutie** a v rôznych krajinách sa líšia miera i spôsoby prerozdeľovania dôchodkov.

Cieľom tejto kapitoly je pochopiť význam rozdeľovania dôchodkov a bohatstva, príčiny dôchodkovej nerovnosti a možnosti riešenia týchto nerovností. Teória rozdeľovania sa zaoberá spôsobmi rozdeľovania dôchodku a bohatstva v spoločnosti. Dôchodok a bohatstvo sú kategórie najčastejšie používané pre charakteristiku ekonomického postavenia ľudí.

Scanned with CamScanner

Dôchodok definujeme ako **tokovú veličinu**, ktorá vyjadruje celkový objem peňazí, ktorý plynie jednotlivcovi (domácnosti) za určité časové obdobie, spravidla za jeden rok. Hlavnými zdrojmi dôchodkov sú:

- schopnosť pracovať, z čoho plynie vlastníkovi pracovnej sily príjem za prácu – mzda;
- vlastníctvo pôdy, z čoho plynie vlastníkovi pôdy renta;
- vlastníctvo kapitálu, z čoho plynie jeho vlastníkovi zisk, úrok alebo dividenda;
- štát a jeho výdavky v podobe transferových platieb pre určitú časť obyvateľstva (sociálne dávky, podpora v nezamestnanosti, invalidné, vdovské a iné dôchodky).

Osobný dôchodok je tok ročných dôchodkov, ktoré získajú domácnosti pred zaplatením daní z osobných dôchodkov. Osobný dôchodok obsahuje mzdy a platy, dividendy, úrok, prídavky sociálneho zabezpečenia a iné formy peňažného dôchodku. **Disponibilný dôchodok** predstavuje osobný dôchodok znížený o všetky zaplatené dane.

Bohatstvom rozumieme **trhovú hodnotu aktív** (napr. domy, bankové účty, zbierky, obrazov a pod.), **ktoré vlastnia ľudia.** Bohatstvo predstavuje potenciálnu kúpnu silu. Pre úplné zodpovedanie otázky *pre koho*, musíme brať do úvahy rozdeľovanie bohatstva i dôchodkov. Všeobecne má bohatstvo tendenciu byť rozdeľované nerovnomernejšie ako dôchodok. Medzi dôchodkami a bohatstvom existuje bezprostredná väzba. Bohatstvo podmieňuje veľkosť dôchodkov, veľkosť dôchodkov má zasa priamy vplyv na veľkosť bohatstva. Čím väčšie bohatstvo domácnosť vlastní, tým má aj väčšie predpoklady dosahovať vysoké dôchodky.

Tabuľka 15.1 **Prehľad členenia vybraných dôchodkov**

Kritérium členenia dôchodkov	**Druh dôchodku**
Prvotné, resp. druhotné rozdelenie	prvotný: • pracovný – mzda; • z majetku – úrok, renta.
	druhotný
Zdanenie	osobný
	disponibilný
Zmena cenovej hladiny	nominálny
	reálny
Súlad so zákonodarstvom krajiny	legálny
	nelegálny
Časový aspekt	absolútny
	relatívny
	permanentný
Nadobudnutie dôchodku	peňažný
	naturálny
Znovurozdeľovacie procesy	osobný
	disponibilný

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Celkové dôchodky v sektore domácností (Y) v danej ekonomike (krajine) možno rozdeliť na:

- pracovné dôchodky (Y_L);
- dôchodky plynúce z vlastníctva pôdy a kapitálu (Y_A, Y_K);
- dôchodky vo forme transferovej platby (Y_T).

Platí teda:

$$Y = Y_L + Y_A + Y_K + Y_T$$

kde: $Y_L = w \cdot L$
$Y_A = I \cdot A$
$Y_K = v \cdot K$

kde: L je počet hodín práce odpracovaných domácnosťami,
w – priemerná hodinová mzdová sadzba,
A – množstvo pôdy vo vlastníctve domácnosti,
I – priemerná miera výnosu z pôdy,
K – objem kapitálu, ktorý vlastnia domácnosti,
v – priemerná miera výnosnosti kapitálu,

teda:

$$Y = w \cdot L + I \cdot A + v \cdot K + Y_T$$

Ak vezmeme do úvahy iba rozdeľovanie dôchodkov, dostávame odpoveď na otázku, aký veľký podiel celkového osobného dôchodku dostávajú jednotlivé domácnosti, patriace do jednotlivých skupín vytvorených podľa výšky dôchodku.

Ekonomická nerovnosť sa týka príjmových rozdielov a rozdielov v bohatstve. Neexistuje spoločnosť, v ktorej by mal každý človek rovnaké množstvo finančných a materiálnych aktív. Je však bežné, že existujú ľudia s rozdielmi v bohatstve a príjme (dôchodku), ktoré vedie k tomu, že niektorí žijú v chudobe a iní v luxuse.

Pri analýze ekonomickej nerovnosti existujú dve hlavné hľadiská. Po prvé, **hľadisko bohatstva**, ktoré zohľadňuje peniaze a hmotný majetok, ktoré už ľudia vlastnia. Bohatstvo výrazne ovplyvňuje spôsob, akým ľudia žijú a čo sú schopní si kúpiť.

Druhým dôležitým **hľadiskom** pri uvažovaní o ekonomickej nerovnosti je **dôchodok.**

Ekonomická nerovnosť je v niektorých krajinách oveľa vyššia ako v iných. Napríklad v krajinách, kde je nižší rozsah sociálnych služieb, sú rozdiely najviac viditeľné. V iných krajinách je rozdiel medzi príjmovými skupinami nižší, stále však existujú veľké rozdiely v životnom štýle skupín. Ekonomická nerovnosť je predmetom diskusie z niekoľkých dôvodov. Hlavným argumentom, ktorý sa často používa v prospech prerozdeľovania dôchodkov, je, že rozdiely v príjmoch a bohatstve ovplyvňujú prístup ľudí k základným statkom a službám, ktoré by mali byť dostupné všetkým, ako napríklad zdravotná starostlivosť, vzdelanie alebo právne zastupovanie. Na druhej strane treba zdôrazniť, že **vyššia miera prerozdeľovania negatívne ovplyvňuje efektívnosť v ekonomike, keďže oslabuje motívy ľudí k podnikaniu a k práci.**

Scanned with CamScanner

Nerovnosť je viacrozmerný problém. Hoci nerovnosť možno posudzovať z mnohých rozličných aspektov, dvomi kľúčovými pojmami sú **nerovnosť výsledku (dôchodky a majetok)** a **nerovnosť príležitostí**.

Príjmová nerovnosť vyjadruje, ako sú príjmy v hospodárstve rozdelené medzi obyvateľstvom. Zvyčajne sa počíta na úrovni domácností (t. j. súčet príjmov všetkých členov domácnosti) a je vážená počtom členov domácnosti a ich vekom.[49]

Majetková nerovnosť – v niektorých krajinách, ako napríklad v Austrálii, Holandsku a Nemecku, síce nie je príjmová nerovnosť veľmi vysoká, ale majetková nerovnosť sa v posledných rokoch prehlbuje. Vo všeobecnosti býva bohatstvo rozdelené nerovnomernejšie ako príjmy z dôvodu dedičstva a nadproporcionálne rastúcich cien nehnuteľností.

Nerovnosť príležitostí zohľadňuje príležitosti dostupné jednotlivcovi od narodenia, rozhodnutia, ktoré jednotlivec v živote urobil a šťastie. Aj keď je jej meranie zložitejšie, treba zaistiť, aby mali jednotlivci rovnakú **príležitosť** uspieť. **Nerovnosť príležitostí môže byť zdrojom príjmovej nerovnosti a naopak.** Nedostatočná rovnosť príležitostí vedie k vyššej príjmovej nerovnosti, pretože rozdiely medzi zručnosťami a potenciálom zarábať sa u ďalšej generácie ešte viac prehlbujú z dôvodu jej odlišnej východiskovej situácii. Naopak, ak sú príjmy rozdelené príliš nerovnomerne, výsledkom môže byť väčšia nerovnosť príležitostí pre ďalšiu generáciu, pretože výhody vyplývajúce z vyšších príjmov a väčšieho bohatstva rodiny sa prenášajú na ďalšiu generáciu.

Tabuľka 15.2 **Ekonomická nerovnosť**

Ekonomická nerovnosť		
Príčiny	**Vplyvy**	**Riešenia**
• rozdiely vo vzdelaní • geografické podmienky • dedičstvo • daňové výhody • rozdiely v príjmoch • rozdiely vo verejnej infraštruktúre • politická situácia • rozdiely v technickom pokroku • korupcia • nezamestnanosť	• chudoba • nízka úroveň vzdelania • bezdomovectvo • užívanie drog • chýbajúce zdravotné poistenie • duševné problémy • fyzické problémy • diskriminácia minorít • konflikty a vojny • fundamentalizmus a terorizmus	• legislatíva • sociálne programy • dobré pracovné podmienky • tvorba pracovných miest • lepší prístup k vzdelaniu • zníženie korupcie • dotácie • zmena v spotrebiteľskom správaní • zvýšenie povedomia o ekonomickej nerovnosti

Zdroj: Dostupné na internete: <https://environmental-conscience.com/economic-inequality-causes-effects-solutions/>.

[49] Toto váženie je známe ako ekvivalenčná škála. Komisia používa tzv. modifikovanú ekvivalenčnú škálu OECD, v ktorej sa prideľuje váha s hodnotou 1 hlave domácnosti, hodnota 0,5 každej ďalšej dospelej osobe a hodnota 0,3 každému dieťaťu.

Scanned with CamScanner

15.2 BOHATSTVO A ŠŤASTIE

Vo všeobecnosti sa dá **bohatstvo** vymedziť ako peňažné vyjadrenie hodnoty všetkých aktív, ktorými jedinec alebo domácnosť disponujú v určitom časovom okamihu. Rozsah aktív, ktoré vstupujú do definície bohatstva, nie je u jednotlivých ekonómov identický. Na rozdiel od dôchodku predstavuje **bohatstvo stavovú veličinu**. **Čisté bohatstvo** je rozdiel medzi aktívami a pasívami. **Osobné** (príp. rodinné) **bohatstvo** predstavuje súhrn hnuteľného a nehnuteľného majetku, ktorým môže bez obmedzenia (s výnimkou štandardných obmedzení, vyplývajúcich z obchodného využívania majetku) disponovať osoba (rodina). Ide o súkromné vlastníctvo a podmienkou je, že na tento majetok, hnuteľný alebo nehnuteľný, si nenárokuje niekto iný a nikto si ani nenárokuje právo zamedziť nakladaniu s týmto majetkom.[50]

Bohatstvo je veličina, ktorá odráža peňažnú hodnotu všetkých aktív, ktorými domácnosť disponuje k určitému časovému okamihu. Veľkosť aktív odráža jej majetkovú situáciu, čím väčšie sú aktíva, tým sú domácnosti bohatšie. Pre lepšiu orientáciu sa bohatstvo rozdeľuje na hrubé a čisté finančné bohatstvo. **Hrubé finančné bohatstvo** predstavuje všetky finančné úspory, teda aktíva, ktorými domácnosti disponujú. **Čisté finančné bohatstvo** vyjadruje čistú peňažnú hodnotu aktív vlastnenú domácnosťou v určitom časovom okamihu, teda ide o rozdiel medzi finančnými aktívami a pasívami.

Domácnosti sa rozhodujú, v akých formách budú udržiavať svoje bohatstvo, a to najmä podľa toho, aké výnosy môžu očakávať alebo aké riziká sa s nimi spájajú. K **základným formám bohatstva** patria peniaze, akcie, obligácie, reálne aktíva. **Peniaze** predstavujú najlikvidnejšie aktívum a majú spravidla významný podiel na bohatstve domácností. Domácnosti majú záujem o vysoký a relatívne stabilný podiel peňazí na aktívach, pretože iné aktíva sú spravidla menej likvidné alebo sa spájajú s vyšším rizikom. Ďalšou významnou zložkou bohatstva domácností sú **cenné papiere**, no situácia na trhu a výkyvy v ich trhovej cene môžu výrazne zmeniť majetkovú situáciu domácností, čo sa následne prejaví aj v zmene ich spotrebného správania. Vplyv na bohatstvo a spotrebu bude tým silnejší, čím väčší podiel v štruktúre aktív domácnosti budú tvoriť cenné papiere. Rozsah **reálnych aktív** (nehnuteľnosti, predmety dlhodobej spotreby, šperky, umelecké zbierky) podmieňuje výška dôchodkov, ale napríklad aj dostupnosť úverov.

Bohatstvo domácností sa skladá z hmotných častí, ktoré nazývame **nefinančné bohatstvo** (nehnuteľnosti, automobily, predmety dlhodobej spotreby a pôdy) a **finančných aktív**, t. j. finančného bohatstva (hotovosť, vkladové účty, obligácie a akcie).

O ekonómii sa hovorí, že je vedou o bohatstve, teda poukazuje na to, čo by sme mali robiť, aby sme zväčšili naše bohatstvo. Obvykle si ľudia myslia, že bohatstvo sa zväčšuje len výrobou a stotožňujú rast bohatstva s rastúcim množstvom tovarov

[50] SMRČKA, L. 2008. *Rodinný rozpočet a společnost spotřeby: (staronový pohled na osobní finance a bohatství)*. 1. vyd. Praha : Professional Publishing, 2008. s. 212.

Scanned with CamScanner

a služieb. Bohatstvo však možno zväčšiť aj bez zväčšenia výroby, a to jednoduchou výmenou. Bohatstvo sa nemeria množstvom tovarov, ale pocitom uspokojenia z nich. Výmena môže zvýšiť uspokojenie bez toho, aby sme zvýšili určité množstvo daného tovaru alebo služby. Bohatstvo sa v moderných teóriách spotreby považuje za jeden zo základných determinantov spotreby.[51]

Celkové svetové bohatstvo

Celkové svetové bohatstvo mapuje projekt Global Wealth Report. Vypracovávajú ho odborníci švajčiarskej nadnárodnej korporácie Credit Suisse. Odborníci vychádzajú z údajov 5 miliárd domácností a uvádzajú údaje pre 213 krajín po celom svete. Global Wealth Report sa zameriava na celkové bohatstvo domácností, čo znamená trhovú hodnotu finančných aj nefinančných aktív mínus dlhy. V niektorých krajinách preto môžu vychádzať na prvý pohľad absurdné nízke čísla (napr. na Ukrajine predstavuje stredné bohatstvo na osobu 40 $, v Egypte 346 $). To je spôsobené vysokou zadlženosťou danej krajiny, nie tým, že ľudia by v priemere vlastnili, resp. mali fyzicky k dispozícii majetok v hodnote 40 $. V roku 2018 bolo celkové svetové bohatstvo odhadnuté na 317 biliónov $, z toho zhruba tretina bola v Severnej Amerike a zhruba tretina v Ázii. Spomedzi krajín sa v absolútnej mierke SR umiestnila na 60. mieste so 151 miliardami $.

Zdroj: SHORROCKS, A. – DAVIES, J. – LLUBERAS, R. 2018. *Global Wealth Databook 2018* [online]. Credit Suisse Research Institute. 2018 [cit. 2021-10-10]. Dostupné na internete: <https://www.credit-suisse.com/about-us/en/reports-research/global-wealth-report.html>.

Pocitom šťastia sa ešte prednedávnom ekonómia nezaoberala. Predovšetkým preto, že ide o subjektívny druh pocitu, emocionálny stav, ktorý je podmienený podmienkami života. Každá osoba vníma šťastie inak, šťastie jednej osoby nemožno porovnávať so šťastím inej. Viaceré krajiny si však v posledných rokoch začali uvedomovať, že hospodársky rast a z neho odvodená rastúca spotreba neprinášajú ľuďom taký stav spokojnosti, ako by sa očakávalo. Ekonómovia hľadajú odpoveď na otázku, čo pre človeka znamená byť spokojný a šťastný a aké faktory to ovplyvňujú. Ukazuje sa, že treba rozširovať ponuku spotreby, zvyšovať príjmy, mať zamestnanie, viac voľného času, rodinnú pohodu, možnosť vzdelávania, sociálne istoty, zabezpečenú starostlivosť o zdravie, demokraciu, ekonomickú slobodu, možnosť kontroly politického procesu, účasť na verejnom živote a pod. Tomuto výskumu sa venuje **ekonómia šťastia**[52], hraničná disciplína medzi ekonómiou a viacerými spoločenskými vedami.

---

[51] ROZBORILOVÁ, D. 2002. *Makroekonómia: Teórie spotreby a úspor, investícií a vládnych výdavkov.* 1. vyd. Bratislava : IURA EDITION, 2002. s. 74.

[52] Ekonómia šťastia sa pokúša pomocou ekonometrickej analýzy zistiť, aké faktory zvyšujú a znižujú blahobyt človeka a kvalitu života.

Scanned with CamScanner

Šťastie je individuálny druh pocitu, subjektívny stav, vyjadrujúci priaznivé účinky súboru ekonomických, environmentálnych, sociálnych, psychologických a iných faktorov obklopujúcich človeka. Ide o stav akejsi vnútornej spokojnosti s výsledkami konania alebo naplnenia cieľov. Súhrn individuálneho šťastia formuje šťastie komunít a iných celkov a výsledok ich konania má veľký vplyv na spoločnosť. Šťastie bolo v ekonómii dlho v úzadí užitočnosti statkov a kvantitatívnej orientácie na spotrebu. Až v poslednom období sa venuje meraniu šťastia stále väčšia pozornosť.[53] Najznámejšie je meranie *Hrubého národného šťastia* v kráľovstve Bhután a *Index šťastnej planéty*.[54]

Tabuľka 15.3 **Najšťastnejšie krajiny sveta v rokoch 2020 a 2021**

Poradie	2021	2020
1.	Fínsko	Fínsko
2.	Dánsko	Island
3.	Švajčiarsko	Dánsko
4.	Island	Švajčiarsko
5.	Holandsko	Holandsko
6.	Nórsko	Švédsko
7.	Švédsko	Nemecko
8.	Luxembursko	Nórsko
9.	Nový Zéland	Nový Zéland
10.	Rakúsko	Rakúsko

Poznámka: SR sa v roku 2020 umiestnila na 22. mieste, v roku 2021 až na 34. mieste. Významný vplyv na vývoj poradia krajín mala pandémia COVID-19.[55]

Zdroj: Dostupné na internete: <https://worldhappiness.report/blog/in-a-lamentable-year--finland-again-is-the-happiest-country-in-the-world/>.

---

[53] Podnet prišiel z neurológie. Profesor Davidson z Univerzity vo Wisconsine identifikoval oblasti v ľavej sfére mozgu, kde sa zachytávajú dobré pocity. V pravej sfére sa zas zachytávajú zlé pocity. Aktivity v týchto častiach mozgu sa výrazne odlišujú podľa toho, či má človek dobrý alebo zlý pocit. Osoby, ktoré tvrdia, že sú šťastné, majú aktívnejšiu ľavú stranu mozgu, sú činorodejšie. Málo šťastné alebo nešťastné osoby majú aktívnejšiu pravú časť a sú menej alebo málo výkonné.

[54] Používanejší je index šťastia. Krajiny ako Bhután, Thajsko, Austrália, Kanada, Veľká Británia alebo Čína, teda spolu viac ako 50 krajín, tento index zaviedli ako doplnok k meraniu HDP. Kráľovstvu Bhután však patrí svetové prvenstvo v navrhnutí a zisťovaní indexu šťastia. Bhután sa roku 2006 stal najšťastnejšou krajinou Ázie.

[55] V „rebríčku šťastia" figuruje 156 krajín. Správa posudzuje šťastie obyvateľov jednotlivých krajín na základe toho, ako sami vnímajú faktory ako HDP v prepočte na obyvateľa, dĺžka zdravého života a tiež pozorovaná miera korupcie vo vláde a v podnikaní. Všíma si tiež sociálne istoty alebo mieru slobody, akú cítia občania v životných rozhodnutiach. Rebríček tiež umožňuje určiť „najmenej šťastnú krajinu na planéte": podľa najnovšej správy je ňou Afganistan. Tesne pred SR skončili Zimbabwe, Rwanda, Botswana a Lesotho. Fínsko dosiahlo prvenstvo štyrikrát po sebe – táto krajina sa vždy umiestňovala na veľmi vysokej priečke v rebríčku vzájomnej dôvery, ktorá aj počas pandémie pomohla ochrániť životy ľudí, ich živobytie a kvalitu života. Vedci poukázali, že chrániť životy vo Fínsku počas pandémie pomohla aj dôvera vo vládu a jej inštitúcie.

Scanned with CamScanner

Výskum ukazuje, že vysokú mieru šťastia majú krajiny hospodársky stabilné, sociálne súdržné, národne hrdé s dobrými možnosťami využitia ľudského potenciálu krajiny. Index šťastia je nižší tam, kde je vysoká miera nezamestnanosti. To platí aj o životnom prostredí, teda čím sa krajina viac sústreďuje na starostlivosť o podmienky života, tým je spokojnosť a šťastie občanov vyššie.

15.3 ROZDEĽOVANIE DÔCHODKOV A KVALITA ŽIVOTA

Rozdeľovanie dôchodkov podmieňuje celý komplex činiteľov, ktoré pri určitom zjednodušení možno rozčleniť na **trhové** a **netrhové** činitele.

Viacerí ekonómovia zdôrazňujú význam trhových činiteľov. Dôchodok má byť determinovaný trhovým mechanizmom. Zdôvodňujú to tým, že trhová determinácia dôchodkov motivuje ľudí k tomu, aby robili, čo treba. Zároveň však nevylučujú, aby spoločnosť neposkytla mimo trhu minimálne sociálne istoty všetkým, ktorí sa dostanú do situácie, ktorá im neumožňuje dosiahnuť ani minimálny životný štandard.

Medzi netrhové činitele možno zaradiť veľmi rôznorodý súbor činiteľov, ako sú začiatočné rozdelenie majetku, vrodené alebo získané schopnosti, výkonnosť, mobilita, tvorivosť, adaptabilita, kvalifikácia, diskriminácia, ale aj šťastie, vek, konexie a pod.

Vplyv niektorých činiteľov môže ovplyvniť jednotlivý subjekt (napr. výkonnosť, adaptabilita, kvalifikácia), iné sú však z jeho strany neovplyvniteľné (napr. diskriminácia, vek). Tieto činitele ovplyvňujú veľkosť dôchodku tak, že ho zvyšujú, iné ho znižujú.

Americká plutonómia a rovnostárska Európa

Spojené štáty americké sú krajinou s najnerovnomernejším rozdelením bohatstva spomedzi všetkých rozvinutých štátov. Kým v USA bohatstvo najbohatšej časti populácie rastie k novým rekordom, v Európe je bohatstvo rozdelené omnoho rovnomernejšie. Vysoká nerovnosť bohatstva má svoje riziká.

Nerovnomernosť rozloženia bohatstva sa dá merať viacerými spôsobmi. Napríklad prostredníctvom veľkosti bohatstva percenta populácie s najvyšším bohatstvom. Kým v USA najbohatšie percento domácností vlastní 20 % bohatstva krajiny, v Európe je to menej ako 10 %.[56] Tento trend sa neustále prehlbuje v neprospech väčšiny populácie. Kým pred dvadsiatimi rokmi najchudobnejších 90 % populácie vlastnilo tretinu amerického bohatstva, v súčasnosti vlastnia iba jeho pätinu.

Podľa odhadov Federálneho rezervného systému (FED) za posledných desať rokov (t. j. od roku 2012) poklesol podiel bohatstva všetkých skupín americkej populácie okrem najbohatších 10 %. Ekonomika, v ktorej sú bohatstvo a príjmy koncentrované u najbohatšej časti populácie, sa nazýva plutokracia.[57] Spojené štáty

[56] Dostupné na internete: <https://ourworldindata.org/income-inequality>.

[57] Dostupné na internete: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-07-29/inequality-play-is-over-says-analyst-who-coined-plutonomy>.

Scanned with CamScanner

americké, Kanada a Veľká Británia sú najplutokratickejšie rozvinuté štáty na svete, väčšia nerovnosť príjmov je iba v chudobnejších krajinách sveta. Na druhej strane spektra stoja krajiny ako Ukrajina, SR alebo Slovinsko, ktoré vykazujú najmenšiu mieru nerovnosti rozdelenia bohatstva.

15.3.1 Príčiny nerovností v dôchodkoch

Ekonómovia spolu sledujú spolu s ďalšími vedcami vzťahy napríklad medzi *dôchodkom a veľkosťou spotreby podľa veku*, medzi *dôchodkom a kvalifikáciou*, prípadne medzi *dôchodkom a schopnosťami jednotlivca*. Pri sledovaní vzťahu *dôchodok – spotreba* zistili, že pri nízkych dôchodkoch je podiel spotreby na dôchodku vyšší (ľudia žijú na dlh), zatiaľ čo pri vysokých dôchodkoch spotreba síce absolútne rastie, ale pomalším tempom a tvoria sa úspory. Sledovanie vzťahu *dôchodok a kvalifikácia* predpokladá tiež potrebu zakomponovať do analýzy vek jednotlivca. Zo vzťahu *dôchodok – kvalifikácia – vek* vyplýva, že u nízkokvalifikovaných ľudí rastie dôchodok v mladšom veku, neskôr zotrváva takmer na rovnakej úrovni, ak si jednotlivec nezvýši kvalifikáciu. Vysokokvalifikovaní jednotlivci síce začínajú poberať dôchodok (mzdu) neskôr (okolo 25. roku veku života), no tento postupne rastie oveľa rýchlejším tempom ako u nízkokvalifikovaných jednotlivcov.

V súčasnosti sa často diskutuje o zvyšovaní vzdelanostnej úrovne obyvateľstva a prístupe k službám vzdelávania. Rozhodnutia o investíciách do vzdelania súvisia s alternatívnymi nákladmi. Porovnávaním nákladov a očakávaných výnosov (vyššieho príjmu v budúcnosti, ale aj prestíže a spoločenského postavenia) zo vzdelania zisťuje jednotlivec nielen skutočné náklady na vzdelanie, ale aj alternatívne náklady alebo náklady obetovaných príležitostí (napr. ušlú mzdu počas vysokoškolského vzdelávania).

Keďže nerovnosti v dôchodkoch pretrvávajú, ale sa aj prehlbujú, štát využíva **prerozdeľovacie mechanizmy**. Ich cieľom je **zmierniť nerovnosť v dôchodkoch** na ekonomicky a sociálne primeranú úroveň.

Rodová dôchodková nerovnosť v Slovenskej republike

Len 48 % Slovákov si myslí, že žijeme v rodovo vyváženej spoločnosti. Vyplýva to z prieskumu spoločnosti IKEA a agentúry Simply 5 realizovaného v roku 2021:

- ženy v SR majú v priemere **o 19 % nižšie príjmy** ako muži;
- hrubá rodová príjmová nerovnosť bola v SR v roku 2018 **šiesta najvyššia v EÚ;**
- ženy síce častejšie pracujú v odvetviach s typicky nižšími mzdami, majú však v priemere **vyššie vzdelanie** ako muži;
- šesť rokov po narodení prvého dieťaťa **znižuje rodičovstvo mesačné príjmy matiek o 33 %;**
- dlhodobý vplyv materstva je **výraznejší pre matky s vyšším vzdelaním.** Príjmy žien s ukončenou vysokou školou rastú s vekom rýchlejšie. Potenciálna strata a zastaranie zručností sú tak pre ne väčšie a prestávka v kariére nákladnejšia;

Scanned with CamScanner

- v roku 2020 poberalo materskú dávku v priemere 5 541 mužov mesačne, čo je približne desaťnásobne viac ako v roku 2014. Na materskú odchádzajú najmä muži, ktorí predtým pracovali na trvalý pracovný pomer. Dochádza k tomu najmä 2 až 3 roky po narodení prvého dieťaťa, teda v čase, keď sa narodí druhé dieťa.

Zdroj: Dostupné na internete: <https://www.ikea.com/sk/sk/newsroom/corporate-news/prieskum-ikea-slovenkam-chyba-rodova-rovnost-v-spolocnosti-pripustaju-vyskyt-rodovych-stereotypov-puba6b54f37>.

Ako sme uviedli vyššie, nerovnosti v dôchodkoch medzi jednotlivými domácnosťami sú dôsledkom nerovností vo vlastníctve výrobných faktorov. Pracovné dôchodky domácností závisia od množstva práce, ktorú domácnosti realizujú na trhu práce a od mzdovej sadzby, resp. ceny práce.

Nerovnosť v pracovných dôchodkoch ovplyvňujú najmä nasledujúce faktory:

- rozdiely vo fyzických a duševných schopnostiach a zručnostiach ľudí;
- rozdiely vo vynaloženom úsilí človeka pri práci (intenzita práce);
- rozdiely v povolaniach, ktoré súvisia s dĺžkou odbornej prípravy, so špecifickými schopnosťami a zručnosťami viazanými na určitú profesiu, nebezpečnosťou alebo nepríjemnosťou určitej práce a pod.;
- rozdiely vo vzdelaní, odrážajúce rozdielnosť v kvalite pracovníkov;
- pracovná diskriminácia, napríklad podľa pohlavia a veku, národnosti, rasy alebo náboženstva.

Dôležitými zdrojmi diferenciácie dôchodkov môžu byť aj šťastie alebo náhoda.

Rodová dôchodková nerovnosť v krajinách EÚ

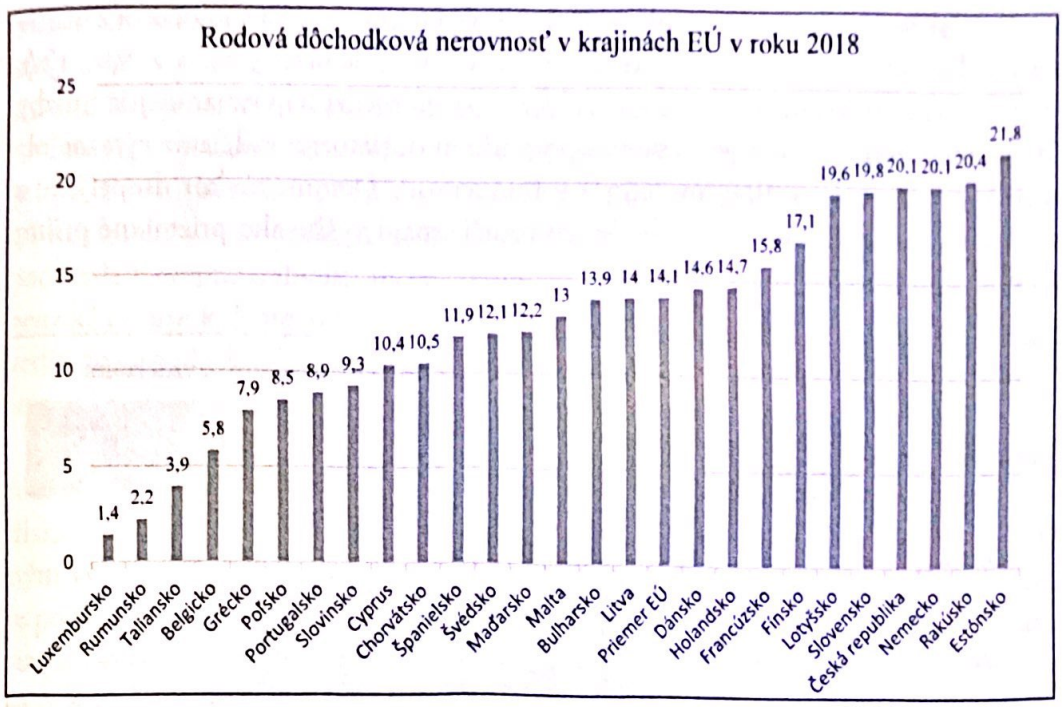
Medzi krajinami EÚ existujú výrazné rozdiely. Rozdiel v odmeňovaní žien a mužov sa pohybuje od 1,4 % v Luxembursku až po takmer 20 % v SR a ešte viac v Českej republike, Nemecku, Rakúsku a Estónsku. Taktiež platí, že u žien tvorí základná mzda väčší podiel z celkového zárobku. Zásadnejší rozdiel sa prejavil najmä vo vyplácaných prémiách a odmenách, pričom ženy ich mali o 45 % nižšie ako muži. Vo väčšine krajín sa rozdiely v odmeňovaní medzi mužmi a ženami znižujú. Aj keď sa situácia v EÚ zlepšuje, rozdiel sa za posledných 8 rokov zmenšil iba o necelé 2 %.

Zdroj: Dostupné na internete: <https://lnk.sk/bvqy>.

Nerovnosť vo vlastníckych dôchodkoch je založená najmä na rozdielnom množstve kapitálu a pôdy vo vlastníctve domácností. Domácnosti získavajú majetok týmito troma spôsobmi:

- dedičstvom (t. j. prenosom akumulovaných pracovných i nepracovných dôchodkov od minulých generácií) a darmi;
- úsporami z pracovných a nepracovných dôchodkov a ich akumuláciou;
- podnikaním (ochotou podstupovať riziko).

Scanned with CamScanner



Obrázok 15.1 **Rodová dôchodková nerovnosť v krajinách EÚ v roku 2018**

Zdroj: Dostupné na internete: <https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/aid_development_cooperation_fundamental_rights/2020_factsheet _on_the _gender_pay_gap.pdf >.

Miera výnosnosti z kapitálu a miera výnosu z pôdy môžu byť pre rôzne domácnosti rôzne na základe toho, že niektoré domácnosti nemajú možnosť zvoliť si výhodnejšiu alokáciu svojich úspor.

15.3.2 Vplyvy dôchodkovej nerovnosti

Ako sme už skôr uviedli, dosahovať absolútnu rovnosť v spoločnosti nie je efektívne. Uvedomoval si to už zakladateľ klasickej ekonómie, Adam Smith, ktorý zastával názor, že v spoločnosti je potrebná určitá miera dôchodkovej nerovnosti medzi jednotlivcami[58] pre motiváciu jedincov k ekonomickej aktivite, ktorá prináša vyšší zisk a vedie k pokroku a inováciám.

Do určitej miery môže dôchodková nerovnosť podmieňovať ekonomický rast, čo je žiaduce. Problém však nastáva, ak dochádza k výraznému zvyšovaniu dôchodkovej nerovnosti a k prehlbovaniu jej negatívnych sociálnych a ekonomických dôsledkov.[59]

Status jedinca je v súčasnosti dôležitejší ako kedykoľvek predtým. V súčasnom modernom období počítačov a internetu je prenos informácií omnoho jednoduchší, a preto je aj informovanosť jedincov vyššia. Následkom toho sa prehlbujú sociálne dôsledky dôchodkovej nerovnosti, ktorá sa vníma citlivejšie.[60]

---

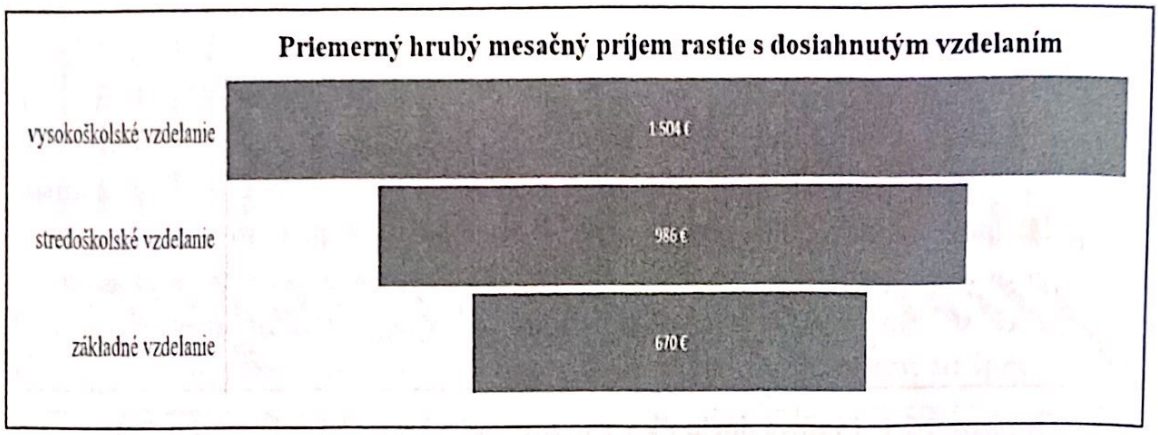
[58] HOLMAN, R. 2011. *Dejiny ekonomického myšlení.* Praha : C. H. Beck, 2011. s. 64-66.

[59] World of Work Report 2008: Income Inequalitties in the Age of Financial Globalisation, p. 41.

[60] DABLA-NORRIS, E. – KOCHNAR, K. – RICKA, F. – SUPHAPHIPHAT, N. – TSOUNTA, E. 2015. *Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective.* p. 6.

Scanned with CamScanner

V súčasnosti sa skúmajú aj vplyvy dôchodkovej nerovnosti na spoločnosť z hľadiska vzdelávania, zdravia, kriminality, zamestnanosti a priemernej dĺžky života. *Vplyvy príjmovej nerovnosti na školstvo a vzdelanie* patria medzi najvýznamnejšie hrozby. Nemožnosť rodičov zabezpečiť svojim potomkom dostatočné vzdelanie výrazne obmedzuje možnosť sociálnej mobility[61] v budúcnosti. Deťom, neskôr dospelým, sa v živote lepšie darí v tom prípade, že ich rodičia majú vyššie ako priemerné príjmy a vyššie vzdelanie.[62]



Obrázok 15.2 **Vzťah vzdelania a dôchodku**

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa internetovej stránky: <www.eduworld.sk>.

Medzi ďalšie oblasti významne ovplyvnené dôchodkovou nerovnosťou sa zaraďuje *úroveň zdravia v spoločnosti*. Ako spoločnosť postupom času bohatla a vyvíjala sa, menili sa aj choroby, ktoré ovplyvňovali zdravie obyvateľov. S príchodom antibiotík prestali byť pre spoločnosť nebezpečné infekčné choroby, ale nastúpili chronické choroby ako infarkt a rakovina, ktoré sú hlavnou príčinou úmrtí vo vyspelých krajinách. Tieto choroby sa pripisujú primárne stresu, preto sa predpokladalo, že najviac ovplyvňujú ľudí na vysokých pozíciách. Tento názor vyvrátila štúdia Whitehall II[63], ktorá zistila, že ľudia na nižších pracovných pozíciách sa dožívajú nižšieho veku a majú viac chorôb ako tí, ktorí sú na tom finančne lepšie. Toto je spôsobené hlavne tým, že spolu s rastom dôchodku typicky klesá výskyt obezity, užívania drog a alkoholu, čo zlepšuje zdravie jednotlivcov. Priemerná dĺžka života spolu s mierou úmrtnosti novorodencov sú najrelevantnejšie ukazovatele zdravia v spoločnosti. Rozvojové krajiny majú nižšiu priemernú mieru dožitia ako rozvinuté krajiny. Ekonomická úroveň krajiny teda determinuje aj priemernú dĺžku života obyvateľov. Predpokladá sa, že rozvinutejšie krajiny poskytujú vyššiu zdravotnú starostlivosť, ktorá pozitívne ovplyvňuje dĺžku dožitia obyvateľov. Tieto závery potvrdzuje aj štúdia Murraya, Lo-

---

[61] Pojem sociálna mobilita označuje pohyb jednotlivca v rámci sociálnych vrstiev obyvateľstva.

[62] PICKKET, K. – WILKINSON, R. *The Spirit Level.* p. 106. Tiež THORBECKE, E. – CHARUMILIND, CH. Economic Inequality and Its Socioeconomic Impact. p. 1488.

[63] Dostupné na internete: <www.ucl.ac.uk/WhitehallII/Whitehallbooklet.pdf>.

Scanned with CamScanner

peza a Alvarada[64], ktorá tvrdí, že v súčasnosti je príjmová nerovnosť významnejším indikátorom priemernej doby dĺžky dožitia obyvateľov, ako to bolo v prípade predchádzajúcej generácie, kedy väčšiu úlohu zohrávala ekonomická úroveň krajiny.

Problém vysokej príjmovej nerovnosti pôsobí aj na **úroveň kriminality**. Vyššia príjmová nerovnosť spôsobuje rastúce sociálne napätie medzi chudobnejšími vrstvami obyvateľstva v prípade, ak sú porovnávaní s bohatšími obyvateľmi. Pocit znevýhodnenia a nespravodlivosti môže vyústiť do situácie, kedy chudobní hľadajú kompenzáciu a uspokojenie inými spôsobmi, napríklad spáchaním zločinu. Aj keď jedinci vedia, že za svoje ilegálne činy budú potrestaní, úžitok z ilegálnej aktivity často prevyšuje úžitok z nadobudnutia zdrojov iným, legálnym spôsobom.

Následky zvýšenej kriminality sú ekonomické, ale aj sociálne. Z ekonomického hľadiska sa zvyšujú náklady na väznice, policajné jednotky a pod. Zo sociálneho hľadiska dochádza k zníženiu dôveryhodnosti medzi ľuďmi a sociálnej kohézie. Posledným vysvetlením vzájomného vzťahu medzi príjmovou nerovnosťou a kriminalitou je podľa Richarda a Taylora zníženie vymáhateľnosti práva v nízkopríjmových oblastiach. Bohatší jedinci sa koncentrujú do izolovaných komunít práve pre zvyšujúcu sa nerovnosť medzi jedincami a mieru nespokojnosti. Bohatšie krajiny majú väčšie finančné prostriedky, ktoré vynakladajú na udržanie poriadku, čo znamená aj efektívnejšie vymáhanie práva ako v chudobnejších krajinách.[65]

Dôchodková a majetková nerovnosť je podmienkou rozvoja spoločnosti, je hnacím motorom v tom zmysle, že každý sa môže stať vlastným pričinením súčasťou najmajetnejšej vrstvy, podmienkou je rovnosť šancí a sloboda. V tejto súvislosti sa zdôrazňuje princíp etickej spravodlivosti. Vyššie dôchodky i bohatstvo sú výsledkom práce, aktivity, odmenou za podstúpenie rizika, a preto nie je správne žiadať ich prerozdeľovanie.

15.4 MERANIE DÔCHODKOVEJ NEROVNOSTI

Na meranie dôchodkovej nerovnosti slúžia Lorenzova krivka a Giniho koeficient.

- **Lorenzova krivka** (*Lorenz Curve* – LC) zobrazuje kumulatívne percentuálne rozdelenie dôchodkov medzi kumulatívne percentuálne rozdelené skupiny obyvateľstva (domácnosti).

Lorenzova krivka vyjadruje grafické zobrazenie rozloženia domácností podľa príjmu. Túto krivku vytvoril Max Lorenz v roku 1905, ktorý takto zmeral rozdiely v príjmoch medzi domácnosťami a tiež zmeral nerovnosť príjmov. Každý bod na Lorenzovej krivke možno interpretovať tak, že x % domácností má práve y % celkového

---

[64] MURRAY, C. – LOPEZ, A. – ALVARADO, M. 2013. The State of US Health, 1990- 2010: Burden of Diseases, Injuries and Risk Factor [online]. In *The Journal of American Medical Association.* 2013, vol. 310, no. 6, p. 591-606.

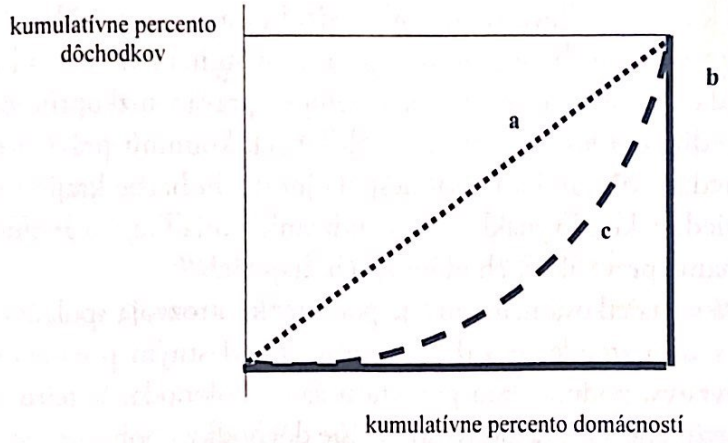
[65] RICHARD, F. – TAYLOR, P. 2012. *The Rise of Residential Segregation by Income* [online]. Pew Research Center, 2012.

Scanned with CamScanner

príjmu v ekonomike. Lorenzova krivka nemôže prekročiť hranicu 45° (priamka úplnej rovnosti, kedy n % domácností má n % dôchodkov), ani rohové riešenie, kedy jedna domácnosť má 100 % dôchodku. Lorenzova krivka je konvexná a rastúca. Čím ďalej je od priamky vedenej pod uhlom 45°, tým väčšia nerovnosť v distribúcii príjmov v ekonomike panuje.

Na obrázku 15.3 sú na osi x znázornené percentuálne rozdelené domácnosti a na osi y percentuálne rozdelené dôchodky (príjmy). Z uvedeného obrázka možno odvodiť nasledovné skutočnosti:

- absolútne rovnostárske rozdelenie dôchodkov (**a**);
- absolútnu nerovnosť v dôchodkoch (**b**);
- reálne rozdelenie dôchodkov, tzv. skutočná nerovnosť (**c**).



Obrázok 15.3 **Lorenzova krivka**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Trom prípadom rozdelenia dôchodkov zodpovedajú tri Lorenzove krivky:

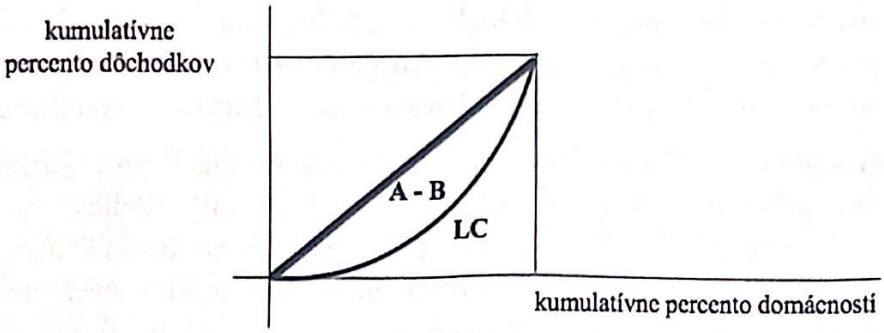
a) **Ideálna Lorenzova krivka**, ktorá je vedená pod uhlom 45° (každý bod na nej predstavuje absolútnu rovnosť v dôchodkoch. Ide o hypotetickú situáciu takého rozdelenia dôchodkov, kedy napríklad 10 % domácností poberá 10 % dôchodkov v spoločnosti, 20 % domácností poberá 20 % dôchodkov v spoločnosti atď.).
b) **Lorenzova krivka** znázorňuje **absolútnu nerovnosť** v dôchodkoch. Ide o situáciu, pri ktorej všetok dôchodok spoločnosti získava iba jedna domácnosť, zatiaľ čo ostatní nedostávajú nič. Lorenzova krivka znázorňujúca takúto situáciu je totožná s osou x a v bode 100 % na osi x sa mení na kolmicu na os x, idúcu na úroveň 100 % na osi y – teda priamka zalomená do pravého uhla. Príkladom môže byť situácia, kedy 1 % domácností poberá 100 % dôchodkov v spoločnosti.
c) **Skutočná Lorenzova krivka** sa nachádza medzi dvoma extrémami – medzi ideálnou Lorenzovou krivkou a krivkou, ktorá znázorňuje absolútnu nerovnosť v rozdeľovaní dôchodkov. Napríklad najchudobnejších 20 % domácností dostáva iba 5 % dôchodku, ďalších 20 % domácností, kde sú menej chudobní ľudia, dostáva 11 % dôchodkov, zatiaľ čo 20 % najbohatších domácností získava takmer 45 %

Scanned with CamScanner

dôchodku atď. Platí, že **čím je skutočná Lorenzova krivka bližšie k „ideálnej" Lorenzovej krivke, tým je rozdelenie dôchodkov v ekonomike rovnomernejšie a naopak.**

Pre meranie miery nerovnosti v dôchodkoch sa používa porovnanie skutočnej a ideálnej Lorenzovej krivky, teda vyjadrenie odchýlky od absolútnej rovnosti (plocha A – B).

Lorenzova krivka je teda jednoduchým nástrojom na sledovanie zmien v rozdeľovaní dôchodkov, ale aj na vzájomné porovnanie miery nerovností v dôchodkoch medzi jednotlivými ekonomikami. Bližšie pozri obrázok 15.4.



Obrázok 15.4 **Relatívna nerovnosť dôchodkov**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Druhým spôsobom merania nerovnosti v dôchodkoch je **Giniho koeficient.** Giniho koeficient je odvodený z Lorenzovej krivky, pretože porovnáva skutočnú Lorenzovu krivku (plochu A na obr. 15.3) s ideálnou Lorenzovou krivkou (s plochou B na obr. 15.3). Porovnaním hodnoty oboch plôch dostávame Giniho koeficient, ktorý možno zapísať v tvare:

$$G = \frac{A - B}{A}$$

Giniho koeficient môže nadobúdať hodnotu v intervale od 0 po 1. Hodnota $G = 1$ zodpovedá uvedenému extrémnemu prípadu absolútne nerovnomerného rozdelenia dôchodkov, zatiaľ čo hodnota $G = 0$ zodpovedá prípadu absolútne rovnomernému rozdeleniu dôchodkov. Pokles Giniho koeficientu teda znamená pokles nerovnosti v rozdeľovaní dôchodkov (skutočná Lorenzova krivka sa priblíži „ideálnej").

Modely redistribúcie dôchodkov vo vybraných krajinách

Škandinávsky model je charakteristický silnými inštitúciami, ktoré spolupracujú s vládou, odbormi a zúčastňujú sa na správe poistenia v nezamestnanosti, aktívnej pracovnej politike a podpore zamestnanosti. Severské krajiny patria tradične medzi krajiny s dlhodobou nízkou príjmovou nerovnosťou, vysokým podielom na prerozdeľovaní a vysokou mierou zamestnanosti (napr. Švédsko).

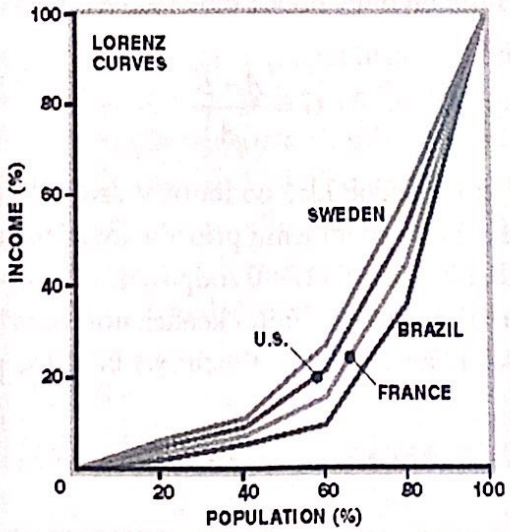
Scanned with CamScanner

Kontinentálny model zdôrazňuje zamestnanosť ako základ sociálnych transferov. Transfery sú financované z príspevkov zamestnávateľov aj zamestnancov, základom je teda verejné poistenie. Vyjednávanie pracovných podmienok pre takmer 90 % zamestnancov sa uskutočňuje na centralizovanej úrovni pomocou kolektívneho vyjednávania. Oproti škandinávskemu modelu nekladie kontinentálny model taký dôraz na redistribúciu a zahrnutie outsiderov, t. j. ľudí bez práce. Model predpokladá prevenciu vzniku sociálnych problémov za kľúčovú a výška sociálnych dávok zodpovedá predchádzajúcej výške príjmov a výške odvodov na sociálne poistenie (napr. Francúzsko).

Anglosaský model zahŕňa len dve krajiny, a to Veľkú Britániu a Írsko. Tak ako štát neupiera jedincovi právo na slobodu a iné práva, zároveň ale predpokladá, že každý jedinec má aj svoje povinnosti. Krajiny patriace do tohto modelu sú typické vierou vo vlastnú zodpovednosť jednotlivca a nízku redistribučnú politiku.

Krajiny stredozemného modelu sa vyznačujú nízkymi sociálnymi výdajmi, zodpovednosť jednotlivca nie je voľbou štátu, ale vyplýva skôr z tradícií v týchto regiónoch. V súvislosti so zabezpečením a prístreším sa v týchto krajinách jedinci spoliehajú v prvom rade na svoje rozvetvené rodiny. Štát negarantuje žiadny minimálny príjem. Dôležité rozhodnutia sa nerobia na štátnej úrovni, ale prenechávajú sa na regióny, a preto v týchto štátoch existujú veľké regionálne rozdiely.

Špecifikom Brazílie v oblasti ekonomickej nerovnosti je skladba obyvateľstva. Európania, ktorí tu žijú, sú bohatí, predstavujú však v krajine menšinu a pôvodné obyvateľstvo, ktoré tvorí väčšinu, je chudobné. Preto dochádza k výraznej ekonomickej nerovnosti.



Obrázok 15.5 **Lorenzove krivky vo vybraných krajinách**

Zdroj: Dostupné na internete: <http://gottheil.swcollege.com/gottheil5e/quiz/income_dist/income_dist.html>.

Scanned with CamScanner

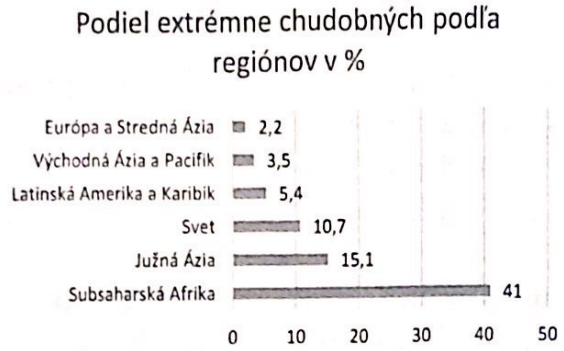
15.5 CHUDOBA

Pod chudobou rozumieme predovšetkým **nedostatok prostriedkov na zabezpečenie si základných životných potrieb.** Zároveň chudoba v sebe zohľadňuje aj spoločenskú nerovnosť a rozdielnosť v prístupe k tovarom a službám, ako aj nedostatok príležitostí pre uplatnenie sa v spoločnosti. Existuje viacero spôsobov delenia chudoby:

- **Absolútna chudoba** sa vyznačuje extrémnym nedostatkom základných životných potrieb, a to predovšetkým jedla, pitnej vody, zdravia, hygieny, prístrešia, a pod. Zároveň zahŕňa aj nedostatok prístupu k službám, ako sú zdravotná starostlivosť, vzdelanie, zamestnanie a informácie, a zapojenia sa do spoločenského diania. Absolútna chudoba je charakteristická podvýživou, negramotnosťou, výskytom chorôb, ktoré sú v rozvinutých krajinách bežne liečené, vysokou úmrtnosťou detí, krátkou dĺžkou života, pričom život v takýchto podmienkach je ďaleko za hranicou ľudskej dôstojnosti.[66]
- **O relatívnej chudobe** hovoríme vtedy, keď sú ľudia v situácii, že ich príjem je nedostatočný k tomu, aby im neumožnil dosiahnuť životnú úroveň považovanú za bežnú v rámci spoločnosti, v ktorej žijú. V tomto smere je relatívna chudoba a jej indikátory vhodnejším zobrazením chudoby vo svete, keďže zohľadňuje aspekty, ktoré sú pre danú krajinu a spoločnosť charakteristické. Zároveň rešpektuje vnímanie chudoby v závislosti od rozvinutosti krajiny, a teda chudoba v kontexte krajiny, akou je napríklad Sudán, je iná v porovnaní s krajinou, ako je napríklad Francúzsko, v ktorej je vybudovaná dostatočná infraštruktúra a zabezpečená sieť služieb.
- **Subjektívna vs. objektívna chudoba** – subjektívna chudoba vyjadruje pocit a vnímanie človeka žijúceho v určitej krajine ohľadom toho, či sa cíti byť chudobný alebo nie. V tomto smere subjektívna chudoba ako koncept najpresnejšie pomenúva mieru znevýhodnenia v spoločnosti, a teda rešpektuje názor človeka, ktorý sa cíti byť chudobný, resp. ktorý v porovnaní s ostatnou populáciou nedosahuje bežne vnímaný štandard. Objektívna chudoba sa zakladá na indikátoroch, ktoré merajú životnú úroveň, príjmy a výdavky v danej krajine.

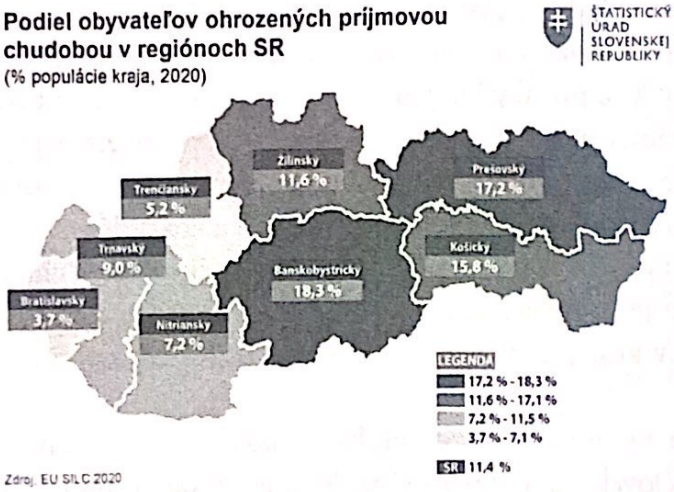
[66] Absolútna chudoba je medzinárodne definovaná ako príjem na hranici 1,90 medzinárodného $/deň/osoba. Táto suma by mala predstavovať zdroje pre jedného človeka na uspokojenie jeho základných životných potrieb. Tento prepočet je, samozrejme, orientačný, pretože výdavky a príjmy sú rozdielne počítané v jednotlivých krajinách sveta. V kontexte globálnej chudoby je však suma 1,90 medzinárodného $/deň/osoba v súčasnosti určujúcou hranicou, ktorú nedosahuje viac ako 836 miliónov ľudí.

Scanned with CamScanner



Obrázok 15.6 **Extrémna chudoba v jednotlivých regiónoch sveta**

Zdroj: Bulletin PMVRO. Dostupné na internete: <https://ambrela.org/wp-content/uploads/2021/09/Buletin_Rozvojova_spolupraca_PMVRO_2018_no1.pdf>.



Obrázok 15.7 **Príjmová chudoba v SR**

Zdroj: Dostupné na internete: <https://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/aboutus/office.activites/officeNews/vsetkyaktuality/>.

Rôzne spôsoby merania chudoby

Index podielu chudobných (*Head Count Index* – HCI) používa Svetová banka a vyjadruje, koľko percent populácie krajín žije z príjmu, ktorý je nižší ako určitá stanovená hranica chudoby. Chudoba sa v tomto prípade meria na základe dôchodku. Za chudobných sa považujú tí ľudia, ktorých dôchodok je nedostatočný na pokrytie ich základných potrieb.

Index ľudskej chudoby (*Human Poverty Index* – HPI) používa Rozvojový program OSN. Index neberie do úvahy, aký má človek dôchodok, používa nasledovné tri nepeňažné indikátory: 1. pravdepodobnosť, že sa práve narodený nedožije 40 rokov veku, 2. percento negramotných ľudí a 3. percento populácie bez prístupu

Scanned with CamScanner

k pitnej vode a zdravotníckym službám a tiež percento detí pod päť rokov trpiacich podvýživou. Index môže nadobúdať hodnotu od 0 do 100, kde nula predstavuje minimálnu a 100 maximálnu chudobu.

Index ľudského rozvoja (*Human Development Index* – HDI) – index zostavil Rozvojový program OSN. Je podobný ako predošlý spôsob merania chudoby, no tento berie do úvahy stupeň rozvoja v jednotlivých krajinách. Skladá sa z nasledovných troch častí: 1. predpokladaná dĺžka dožitia, 2. miera vzdelania, pričom tá berie do úvahy očakávanú a reálnu priemernú dĺžku školskej dochádzky v rokoch a 3. životný štandard meraný príjmom na jednotlivca podľa parity kúpnej sily. Tento index nadobúda hodnoty medzi 0 a 1. Krajiny s nízkym HDI sa považujú za chudobné a tie, ktorých hodnoty HDI sú bližšie k jednej, zas za bohaté.

Multidimenzionálny index chudoby (*Multidimensional Poverty Index* – MPI) – index používa Rozvojový program OSN len od roku 2010, a to ako doplnok k indexu ľudského rozvoja. Berie do úvahy tri zložky ľudského rozvoja: vzdelanie, zdravie a životnú úroveň, ktoré rozmieňa do desiatich indikátorov (počet zapísaných do školy a počet rokov školskej dochádzky sa týkajú vzdelania, miera detskej úmrtnosti a výživa sa týka zdravia a prístup k elektrine, prístup k pitnej vode, dostupnosť toaliet, bývania, paliva na varenie a možnosť vlastniť majetok merajú životnú úroveň). Za chudobnú sa považuje tá domácnosť, ktorá trpí nedostatkom pri viac ako 30 % indikátorov.

Participatívne hodnotenie miery chudoby (*Participatory Poverty Assessment* – PPA) – metóda merania chudoby sa pokúša priniesť subjektívne pochopenie chudoby prostredníctvom prieskumov a rozhovorov s ľuďmi. V popredí teda nestojí súbor údajov, ale pohľad ľudí, ktorých sa chudoba týka.

Chudoba nevzniká zo dňa na deň len preto, lebo človek stratí prácu alebo v niektorej krajine vypuknú nepokoje. Chudoba sa vyvíja a využíva pri tom všetky dostupné nedostatky, ktoré spoločnosť buď ignoruje, alebo nevníma, ako potrebné riešiť.

Kto sú skupiny ohrozené chudobou a prečo sú ňou ohrozené?

Chudoba sa týka každého. Ktokoľvek sa môže stať chudobným a môže mať problém zabezpečiť si svoje základné životné potreby. Môže ísť o skupinu alebo jednotlivcov, ktorí sú identifikovaní ako tzv. zraniteľné skupiny obyvateľstva. To znamená, že sú náchylnejší stať sa chudobnými. V SR sa za chudobného považuje každý, kto sa nachádza v hmotnej núdzi. Zákon definuje hmotnú núdzu ako stav, keď príjem človeka nedosahuje zákonom určené životné minimum.

V SR medzi skupiny ľudí najčastejšie ohrozené chudobou patria žiadatelia o azyl a utečenci, ľudia s nižším vzdelaním, starší ľudia žijúci osamotene (a zvlášť ženy, ide o tzv. feminizáciu chudoby), bezdomovci, ľudia so zdravotným postihnutím, slobodní rodičia, nezamestnaní, najmä dlhodobo nezamestnaní, LGBTI ľudia a iní.

Scanned with CamScanner

Prečo treba riešiť chudobu? Vyspelé krajiny schopné implementovať sociálne politiky prijímajú sociálne opatrenia, ktoré sa snažia zabezpečiť základný príjem jednotlivca, a teda ho udržať aspoň na hranici hmotnej núdze. Zároveň prostredníctvom sociálnych služieb a opatrení aktívnych politík trhu práce smerujú k predchádzaniu chudoby, a to predovšetkým umiestnením človeka na trhu práce, pretože práca a príjem z nej sú základným predpokladom na zabezpečenie si základných životných potrieb.

V súčasnosti môžeme sledovať na medzinárodnej úrovni snahu riešiť chudobu nielen lokálne, ale aj globálne, a to tak, že sa krajiny zaväzujú k spoločnému boju proti nej, napríklad vo forme vyššie spomínaných cieľov udržateľného rozvoja. Z mnohých analýz a výskumov je už totiž zrejmé, že výdavky spojené s chudobou sú obrovské a pre rozvoj a rast je nevyhnutné chudobu minimalizovať v čo najväčšej možnej miere.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Dôchodok** predstavuje **tokovú veličinu**, ktorá vyjadruje veľkosť peňažného príjmu za určité časové obdobie. Rozdeľovanie dôchodkov podmieňujú trhové a netrhové činitele.
2. **Bohatstvo** predstavuje **stavovú veličinu**, ktorá odráža peňažnú hodnotu všetkých aktív, ktorými domácnosti disponujú k určitému časovému okamihu.
3. **Šťastie** je individuálny druh pocitu, **subjektívny stav**, vyjadrujúci priaznivé účinky súboru ekonomických, environmentálnych, sociálnych, psychologických a iných faktorov obklopujúcich človeka.
4. Pri analýze **ekonomickej nerovnosti** zvyčajne existujú dve hlavné hľadiská. Po prvé, bohatstvo zohľadňuje finančné aktíva a hmotný majetok. Druhým hľadiskom je dôchodok.
5. **Dôchodková nerovnosť** vyjadruje, ako sú dôchodky v hospodárstve rozdelené medzi obyvateľstvo. Meria sa spravidla na úrovni domácnosti a je vážená počtom jej členov a ich vekom.
6. Grafickým znázornením nerovnosti v rozdeľovaní dôchodkov je **Lorenzova krivka**. Čím je jej tvar vypuklejší, tým je v danej ekonomike vyššia dôchodková nerovnosť.
7. Dôchodková nerovnosť sa meria **Giniho koeficientom**.
8. **Chudoba** neznamená len neschopnosť kúpiť si to množstvo statkov, ktoré sa považuje za postačujúce na dosiahnutie minimálne akceptovateľného životného štandardu, ale aj nedostupnosť vzdelania, zlý zdravotný stav, nedostatok príležitostí na sebarealizáciu, obavy z budúcnosti, bezmocnosť a zraniteľnosť.
9. **Chudobu možno merať pomocou** týchto **indexov**: index podielu chudobných, index ľudskej chudoby, index ľudského rozvoja, multidimenzionálny index a i.

Scanned with CamScanner

ZÁKLADY MAKROEKONÓMIE

Scanned with CamScanner

ŠESTNÁSTA KAPITOLA

AGREGÁTNY DOPYT A AGREGÁTNA PONUKA. MODEL AD-AS AKO ZÁKLADNÝ MODEL MAKROEKONOMICKEJ ROVNOVÁHY

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *charakterizovať makroekonómiu, predmet jej skúmania a vzťah mikroekonómie a makroekonómie;*
- *opísať makroekonomický kolobeh;*
- *charakterizovať agregátny dopyt a vysvetliť jeho štruktúru;*
- *vysvetliť faktory spôsobujúce zmeny v agregátnom dopyte;*
- *charakterizovať podstatu agregátnej ponuky, porovnať rozdiel medzi krátkodobou a dlhodobou agregátnou ponukou;*
- *opísať rozdiel medzi potenciálnym produktom a skutočným produktom;*
- *charakterizovať produkčnú medzeru, t. j. medzeru HDP.*

16.1 ÚVOD DO MAKROEKONÓMIE

V predchádzajúcich kapitolách sme sa venovali témam z oblasti mikroekonómie. Skúmali sme, ako sa správajú domácnosti a firmy, ako prijímajú rozhodnutia o veľkosti individuálnej spotreby a veľkosti produkcie, ako aj interakcie medzi domácnosťami a firmami, domácnosťami navzájom a medzi firmami, čím sa vytvára konkurenčné prostredie.

V nasledujúcich kapitolách sa budeme venovať témam z oblasti **makroekonómie**. Makroekonómia ako súčasť ekonomickej teórie skúma a analyzuje správanie ekonomiky ako celku. Predmetom skúmania makroekonómie je celková úroveň produktu, tempo rastu produktu, ekonomický cyklus, nezamestnanosť, resp. úroveň zamestnanosti, veľkosť a zmeny v cenovej hladine, teda problematika inflácie, ako aj otázky hospodárskej politiky a zahraničnoobchodnej politiky. Medzi základné makroekonomické veličiny môžeme zaradiť hrubý domáci produkt, mieru nezamestnanosti, infláciu a platobnú bilanciu. Medzi makroekonomickými veličinami existujú vzájomné interakcie a závislosť, ako aj vzťahy podmienenosti. Vysvetlenie interakcií medzi makroekonomickými veličinami sa môže líšiť v závislosti od predpokladov pri vytváraní makroekonomickej rovnováhy. Interpretácia zmien v národnom hospodárstve, ako aj odporúčania v oblasti stabilizačnej politiky sa tak medzi jednotlivými makroekonomickými školami líšia.

Cieľom makroekonómie je vysvetliť, ako zmeny v hospodárstve krajiny ovplyvňujú ekonomické subjekty, domácnosti, firmy, štát a zahraničie. Nezameriava sa tak na

Scanned with CamScanner

skúmanie individuálnych alebo čiastkových trhov, ale na hospodárstvo krajiny ako jeden celok. Ekonómiu však nemôžeme chápať ako dve oddelené súčasti – mikroekonómiu a makroekonómiu. Pretože sa ekonomika ako celok skladá z mikroekonomických subjektov – domácností a firiem, správanie sa mikroekonomických subjektov ovplyvňuje ekonomiku ako celok a naopak, celková úroveň hospodárstva a jej zmeny ovplyvňujú domácnosti a firmy, ktoré sú jej súčasťou. Mikroekonómia a makroekonómia sú teda vzájomne prepojené.

Výkonnosť ekonomiky je daná rozhodnutiami a správaním sa ekonomických subjektov v národnom hospodárstve, ktoré sú vo vzájomnej interakcii. Vzťahy medzi ekonomickými subjektami vytvárajú makroekonomický kolobeh. **Makroekonomický kolobeh** popisuje tvorbu a použitie vytvoreného produktu ekonomickými subjektami: domácnosťami, firmami, štátom a zahraničím.

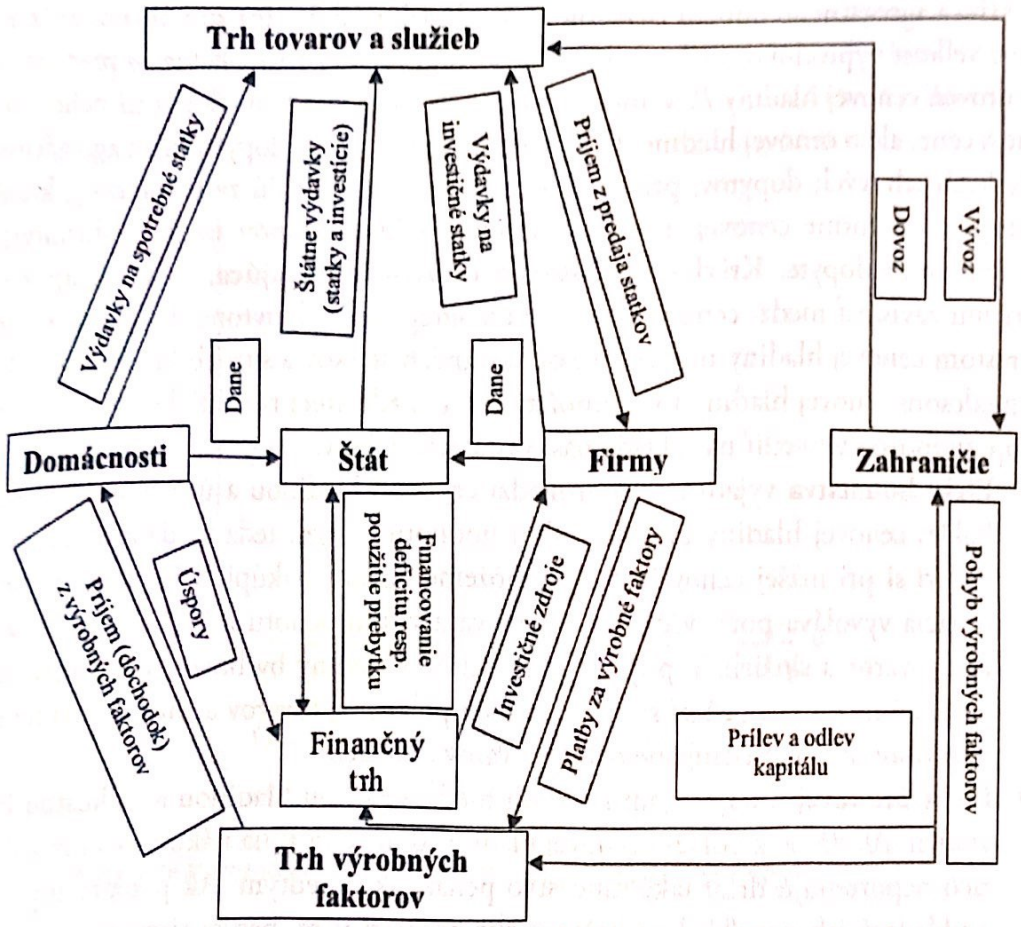
Domácnosti vystupujú na trhu tovarov a služieb na strane dopytu, teda ako kupujúci. Naopak, na trhu výrobných faktorov vystupujú ako ich predávajúci, teda ponúkajú prácu, pôdu a kapitál, ktoré poskytujú firmám na produkciu. Dôchodky plynúce z vlastníctva výrobných faktorov využívajú na nákup tovarov a služieb a na úspory. Okrem toho, časť dôchodkov platia štátu vo forme daní a odvodov. Na druhej strane, od štátu získavajú transferové platby, napríklad rôzne sociálne dávky, starobné dôchodky, invalidné dôchodky alebo podporu v nezamestnanosti. Domácnosti vytvárajú úspory a dávajú ich k dispozícii subjektom, ktoré ich potrebujú alebo si požičiavajú dodatočné zdroje vo forme pôžičiek, a teda vystupujú aj na finančnom trhu.

Firmy vystupujú na trhu tovarov a služieb ako predávajúci. Predajom získavajú dôchodky vo forme tržieb, z ktorých platia dôchodky vlastníkom výrobných faktorov vo forme mzdy, renty a úroku, nakupujú suroviny, materiál, energie a pod. Odpočítaním nákladov od tržieb firmy dostaneme hrubý zisk, z ktorého platia štátu dane. Po odpočítaní daní dostaneme čistý zisk, ktorý firmy použijú na investície, resp. rozdelia vlastníkom. Na finančnom trhu realizujú dopyt, ale aj ponuku finančného kapitálu.

Štát (vláda) ako špecifický ekonomický subjekt v ekonomickom kolobehu vystupuje najmä na trhu tovarov a služieb, kde nakupuje tovary a služby, na nákup ktorých využíva daňové príjmy zaplatené domácnosťami a firmami. Okrem toho vypláca štát rôzne druhy transferových platieb, napríklad vo forme sociálnych dávok domácnostiam, ale aj subvencií podnikateľským subjektom. Štát nielen nakupuje tovary a služby, ale môže ich aj poskytovať (napr. v štátnych podnikoch). Štát vystupuje na trhu výrobných faktorov ako kupujúci (napr. na trhu práce) aj ako predávajúci (napr. predáva alebo prenajíma pôdu, ktorú vlastní). Významnou funkciou štátu je, že má vytvárať podmienky na efektívne fungovanie makroekonomického kolobehu. Štát vystupuje aj na finančnom trhu, kde môže poskytovať voľné finančné zdroje, ak sú jeho príjmy vyššie ako výdavky (rozpočtový prebytok), ale si aj zdroje požičiavať (najčastejšie formou emisie štátnych cenných papierov), ak sú jeho príjmy nižšie ako výdavky (rozpočtový deficit).

Scanned with CamScanner

Zahraničie vystupuje v makroekonomickom kolobehu najmä vo forme importu a exportu. Zahraničné ekonomické subjekty nakupujú v krajine vyrobené statky a domáce ekonomické subjekty nakupujú statky vyprodukované v zahraničí. Medzi krajinami dochádza aj k pohybu výrobných faktorov, napríklad pracovnej sily alebo kapitálu.



Obrázok 16.1 **Makroekonomický kolobeh medzi štyrmi sektormi – domácnosťami, firmami, štátom a zahraničím**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

16.2 AGREGÁTNY DOPYT A KRIVKA AGREGÁTNEHO DOPYTU

Agregátny dopyt (AD) môžeme charakterizovať ako celkový objem produkcie tovarov a služieb, ktoré sú spotrebitelia, podniky, vláda a cudzinci ochotní kúpiť pri určitej cenovej hladine. Agregátny dopyt zahŕňa celkové výdavky jednotlivých ekonomických subjektov na nákup finálnych statkov a služieb. Vzhľadom na uvedenú štruktúru výdavkov sa štruktúra agregátneho dopytu vyjadruje nasledovne:

$$AD = C + I + G + NX$$

Uvedená rovnica vyjadruje, že agregátny dopyt sa rovná celkovým výdavkom vynaloženým v ekonomike, ktoré sú súčtom výdavkov domácností na spotrebu tovarov

AD = C + I + G + NX

Scanned with CamScanner

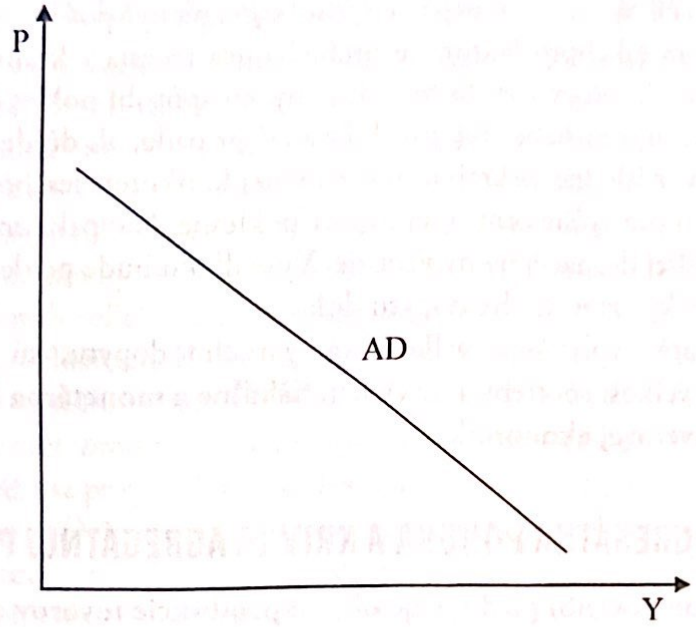
a služieb (C), výdavkov podnikov na nákup investičných (kapitálových) statkov, t. j. výdavkov na investície (I), výdavkov vlády na nákup tovarov a služieb a na vládne investície (G) a čistý export (NX), ktorý získame ako rozdiel medzi exportom a importom.

Grafickým vyjadrením vzťahu medzi agregátnym dopytom a cenovou hladinou je krivka agregátneho dopytu znázornená na obrázku 16.2. Horizontálna os znázorňuje veľkosť vyprodukovaného outputu v ekonomike (Y) a vertikálna os predstavuje úroveň cenovej hladiny P. V makroekonomickom pohľade na dopyt už nehovoríme o cene, ale o cenovej hladine. Dôvodom je, že agregátny dopyt vzniká agregáciou všetkých trhových dopytov, pričom rôzne statky sa predávajú za rôzne ceny, ktoré vstupujú vo forme cenovej úrovne (hladiny) všetkých druhov statkov zahrnutých v agregátom dopyte. **Krivka agregátneho dopytu je klesajúca**, čo vyjadruje nepriamu závislosť medzi cenovou hladinou a agregátnym dopytom. To znamená, že s rastom cenovej hladiny množstvo požadovaných statkov a služieb klesá a naopak, s poklesom cenovej hladiny toto množstvo rastie. Klesajúci tvar krivky agregátneho dopytu možno vysvetliť na základe nasledujúcich efektov:

- **Efekt bohatstva** vyjadruje vzťah medzi cenovou hladinou a úrovňou spotreby. Pokles cenovej hladiny zvyšuje reálnu hodnotu peňazí, teda za dané množstvo peňazí si pri nižšej cenovej hladine môžeme dovoliť nakúpiť viac statkov. Táto situácia vyvoláva pocit väčšieho bohatstva a vyššiu ochotu míňať a spotrebovať viac tovarov a služieb. V prípade rastu cenovej hladiny by bola situácia opačná. Za dané množstvo peňazí si môžeme nakúpiť menej tovarov a služieb, cítime sa chudobnejší a obmedzujeme nákup tovarov a služieb.
- **Efekt úrokovej miery** vyjadruje vzťah medzi cenovou hladinou a veľkosťou investícií. Ak dôjde k poklesu cenovej hladiny, domácnosti na nákup tovarov a služieb nepotrebujú držať také množstvo peňazí ako predtým. Ak peniaze usporia a ukladajú ich napríklad na bežný alebo sporiaci účet, banka tieto peniaze používa a poskytuje úvery svojim klientom. Týmto spôsobom rastie ponuka peňazí, v dôsledku čoho dochádza k poklesu úrokovej miery. Podobne domácnosti môžu priamo nakupovať cenné papiere, napríklad akcie alebo dlhopisy, čo vedie k poklesu úrokovej miery. Pokles úrokovej miery motivuje firmy uskutočňovať investície, keďže náklady na úvery alebo dlhopisy klesajú. Rastie veľkosť investícií, ktoré sú súčasťou agregátneho dopytu. V prípade poklesu úrokovej miery môžeme uvažovať aj s efektom rastu spotreby domácností, keďže nižšia úroková miera motivuje domácnosti k nákupu tovarov napríklad dlhodobej spotreby, na ktoré domácnosť získala pôžičku s nižšou úrokovou mierou.
- **Efekt výmenného kurzu** vyjadruje vzťah medzi cenovou hladinou a veľkosťou čistého exportu. Opäť predpokladajme, že dôjde k poklesu cenovej hladiny, ktorý spôsobí pokles úrokových mier. Pokles úrokových mier následne vedie k tomu, že domáce ekonomické subjekty sa snažia ukladať aktíva v zahraničí, kde im prinesú vyšší výnos (úrok), keďže domáca úroková miera poklesla. To spôsobí, že domáce subjekty ponúkajú domácu menu na zahraničných trhoch, čo tlačí na

Scanned with CamScanner

jej znehodnotenie. Znehodnotenie meny vyvolá zvýšenie exportu, keďže sa domáce statky stávajú v zahraničí lacnejšími a naopak, obmedzuje veľkosť importu, keďže nákup statkov v zahraničí sa stáva drahším. Výsledkom je, že čistý export domácej krajiny rastie. Existuje teda negatívny vzťah medzi zmenou cenovej hladiny a zmenou v čistom exporte.



Obrázok 16.2 **Krivka agregátneho dopytu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Zmeny v agregátnom dopyte a posun krivky agregátneho dopytu

Zmenu v agregátnom dopyte, a teda posun celej krivky agregátneho dopytu, spôsobujú všetky faktory, ktoré ovplyvňujú veľkosť ktorejkoľvek zo zložiek agregátneho dopytu. Treba však pripomenúť, že zmena cenovej hladiny nevedie k zmene dopytu (t. j. posunu celej funkcie dopytu), ale len k zmene požadovaného množstva (t. j. k posunu po funkcii dopytu).

Veľkosť agregátneho dopytu ovplyvňujú nasledovné faktory:

- **Zmeny v spotrebných výdavkoch**. Akékoľvek zmeny v spotrebe, ktoré pri danej cenovej hladine znižujú alebo zvyšujú spotrebné výdavky domácností, spôsobujú posun celej krivky dopytu. Napríklad, ak majú domácnosti obavy o budúcnosť a snahu viac sporiť, obmedzia svoju spotrebu. Podobne, ak vláda uvalí vyššiu daň na príjem domácností, domácnosti budú mať nižší dôchodok a znížia svoje spotrebné výdavky, v dôsledku čoho sa celá funkcia agregátneho dopytu posunie doľava.
- **Zmeny v investíciách**. Posun krivky agregátneho dopytu v dôsledku zmeny investícií môžu spôsobiť také faktory ako zmena úrokovej miery, optimistické alebo pesimistické očakávania, ktoré podporia alebo, naopak, utlmia investičnú aktivitu, zmena zdanenia firiem alebo objav novej technológie, do ktorej firmy investujú svoje zdroje.

Scanned with CamScanner

- **Zmeny vo vládnych výdavkoch.** Vládne výdavky sú ovplyvňované opatreniami zo strany vlády. Vláda sa napríklad môže rozhodnúť vybudovať novú diaľnicu, čo zvýši vládne výdavky a agregátny dopyt a krivka agregátneho dopytu sa posunie doprava. Vláda sa tiež môže rozhodnúť obmedziť výdavky smerujúce do zbrojenia, čo spôsobí pokles agregátneho dopytu a posun kriky agregátneho dopytu doľava.
- **Zmeny v čistom exporte.** Akékoľvek faktory (okrem zmeny cenovej hladiny) ovplyvňujúce zmeny v čistom exporte spôsobujú zmeny (posun) agregátneho dopytu. Príkladom takéhoto faktora je prebiehajúca recesia v krajine obchodného partnera. Preto klesne export do tejto krajiny, čo spôsobí pokles čistého exportu a posun krivky agregátneho dopytu doľava. V prípade, ak dôjde k zhodnoteniu domácej meny, následne sa krajina stane menej konkurencieschopnou na zahraničných trhoch pre vyššie ceny a jej export poklesne. Naopak, import do krajiny z dôvodu silnejšej domácej meny vzrastie. Výsledkom bude pokles čistého exportu a posun krivky agregátneho dopytu doľava.
- Faktormi, ktoré ovplyvňujú veľkosť agregátneho dopytu, sú aj **očakávania** ovplyvňujúce veľkosť spotreby a investícií, **fiškálna a monetárna (menová) politika** a **vývoj svetovej ekonomiky.**

16.3 AGREGÁTNA PONUKA A KRIVKA AGREGÁTNEJ PONUKY

Agregátna ponuka (AS) predstavuje **objem produkcie tovarov a služieb, ktoré sú firmy ochotné a schopné vyrobiť pri určitej cenovej hladine, výrobnej kapacite a použitých technológiách.** Agregátnu ponuku teda ovplyvňujú výrobné kapacity, ktorými ekonomika, resp. krajina, disponuje, teda jej potenciálny produkt.

Potenciálny produkt (Y_p), resp. potenciálny HDP vyjadruje objem produkcie, ktorú môže ekonomika dosiahnuť pri plnom a efektívnom využití výrobných zdrojov, teda pri plnom využití výrobných faktorov, pričom v ekonomike nevznikajú tlaky na rast cien (inflačné tlaky). Je to teda taká úroveň produktu, ktorú by ekonomika dokázala produkovať, ak by v krajine existovala len prirodzená miera nezamestnanosti (túto vysvetlíme v podkapitole 23.3). Potenciálny produkt môžeme tiež charakterizovať ako dlhodobo udržateľnú úroveň produktu, kedy nevznikajú inflačné ani deflačné tlaky. Skutočná úroveň produktu (HDP) spravidla osciluje okolo potenciálneho produktu. Ekonomika sa tak niekedy nachádza pod a niekedy nad jeho úrovňou. Rozdiel medzi skutočným a potenciálnym produktom nazývame **produkčná medzera.** Ak je skutočný produkt nižší ako potenciálny produkt ($Y_p > Y$), vzniká kladná produkčná medzera. Ekonomika by dokázala vyrobiť väčší objem outputu, hovoríme o recesnej (deflačnej) produkčnej medzere. Ak je skutočný produkt väčší ako potenciálny produkt, ekonomika vyrobí viac statkov ako je dlhodobo udržateľné, čo vedie k inflačným tlakom a hovoríme o expanzívnej (inflačnej) produkčnej medzere ($Y_p < Y$).

Na rozdiel od agregátneho dopytu a od tvaru funkcie agregátneho dopytu, pohľad na agregátnu ponuku, na tvar funkcie agregátnej ponuky, závisí od časového horizontu, v ktorom agregátnu ponuku skúmame. V dlhom období je agregátna

Scanned with CamScanner

ponuka vertikálna, zatiaľ čo v krátkom období je rastúca. Pochopenie rozdielu medzi krátkodobou agregátnou ponukou a dlhodobou agregátnou ponukou nám neskôr umožní pochopiť, ako sa krátkodobé správanie ekonomiky odlišuje od jej dlhodobého správania sa, ako nám aj umožní pochopiť efekt krátkodobých fluktuácií výkonnosti ekonomiky na jej dlhodobú rovnováhu.

16.3.1 Agregátna ponuka v dlhom období

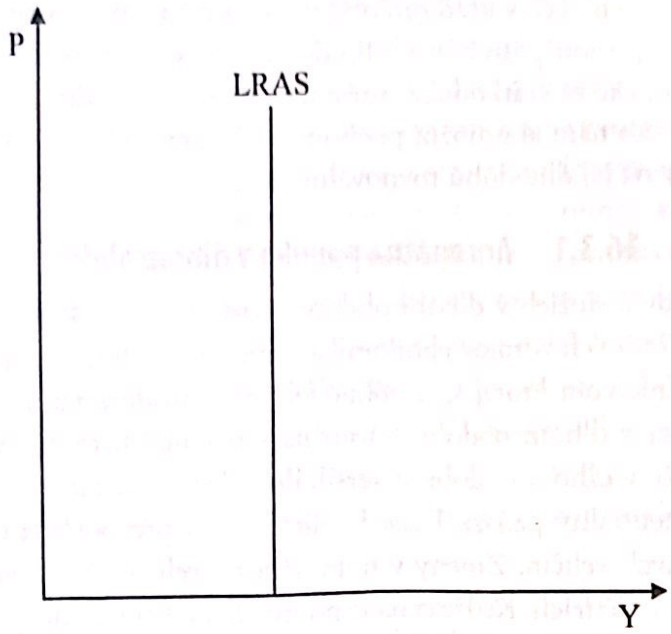
Výroba tovarov a služieb v dlhom období závisí od toho, akým množstvom práce, kapitálu a prírodných zdrojov ekonomika disponuje a od úrovne používanej technológie, prostredníctvom ktorej sa výrobné faktory transformujú na tovary a služby. Agregátna ponuka v dlhom období je totožná s potenciálnym produktom a krivka agregátnej ponuky v dlhom období je **vertikálna.** Toto tvrdenie vychádza z klasickej dichotómie a z neutrality peňazí. Klasická dichotómia predpokladá oddelenosť reálnych a nominálnych veličín. Zmeny v nominálnych veličinách tak nemajú vplyv na zmeny v reálnych veličinách. Keďže cena je nominálna veličina, zmeny v cenovej hladine nemajú vplyv na reálne veličiny (vytvorený produkt). Zmeny v cenovej hladine teda neovplyvňujú úroveň produktu. Za predpokladu **pružnosti cien**, t. j. ak ceny statkov sú pružné a dokážu sa prispôsobiť trhovým podmienkam a za predpokladu **plného využívania zdrojov** môžeme túto situáciu vysvetliť na nasledujúcom príklade:

Predpokladajme, že v ekonomike existuje daná cenová hladina. Ak sa zvýši množstvo peňazí v obehu napríklad dvojnásobne (napr. tým spôsobom, že ich centrálna banka dá do obehu) a ekonomika využíva všetky výrobné faktory, nemôže dôjsť k zvýšeniu veľkosti produktu. Keďže však v obehu cirkuluje dvakrát viac peňazí pripadajúcich na rovnaké množstvo produkcie, cenová hladina sa zdvojnásobí pri nezmennom objeme produkcie. Takéto fungovanie ekonomiky je možné len v dlhom období a len za predpokladu plného využívania zdrojov a pružných cien. V krátkom období, kedy sú ceny a mzdy nepružné a zdroje nie sú plne využité, tieto závery neplatia.

Úroveň objemu produkcie v dlhom období je daná veľkosťou zásoby práce, kapitálu, pôdy a prírodných zdrojov a technológiami. Práve zmeny v týchto premenných vedú k zmenám v agregátnej ponuke v dlhom období a k zmenám potenciálneho produktu. Dôsledkom týchto zmien je posun krivky agregátnej ponuky v dlhom období doľava pri znížení potenciálu ekonomiky alebo doprava pri zvýšení potenciálu ekonomiky.

Zmeny v pracovnej sile. Posun krivky agregátnej ponuky v dlhom období môže byť spôsobený zmenou veľkosti pracovnej sily. Ak krajina disponuje väčším množstvom pracovnej sily, potenciálny produkt rastie a dlhodobá funkcia agregátnej ponuky sa posúva doprava. Príkladom takejto zmeny môže byť napríklad rast počtu imigrantov do krajiny alebo zvýšený počet absolventov škôl, ktorí sa dostali na trh práce. Naopak, ak množstvo pracovnej sily klesá, objem produkcie, ktorý ekonomika dokáže vyrábať, klesá tiež, klesá potenciálny produkt a dlhodobá funkcia agregátnej ponuky sa posúva doľava. Príkladom takejto situácie môžu byť vojnové konflikty, pri ktorých krajina stráca pracovnú silu.

Scanned with CamScanner



Obrázok 16.3 **Krivka agregátnej ponuky v dlhom období**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Zmeny v zásobe kapitálu. Zvýšenie množstva kapitálu umožňuje vyrábať viac statkov, čím sa krivka agregátnej ponuky v dlhom období posúva doprava. V opačnom prípade sa krivka posúva doľava.

Zmeny v prírodných zdrojoch. Suroviny alebo iné zdroje, ktoré sa v krajine nachádzajú, umožňujú produkovať tovary a služby. Mnoho krajín však suroviny importuje. Zmeny v dostupnosti surovín sú tiež faktorom ovplyvňujúcim potenciálny produkt krajiny. Príkladom zvýšenia dostupnosti surovinových zdrojov je objavenie nálezísk ropy, čo by posunulo krivku agregátnej ponuky v dlhom období doprava. Na druhej strane embargo na dovoz ropy, ktorú krajina dovážala, má opačný vplyv.

Zmeny v technológiách. V súčasnom období sa zmeny, resp. zlepšenie technológií, považujú za najvýznamnejší faktor zvyšujúci potenciálny produkt krajiny. Zlepšenie technológií je faktor, ktorý môže zlepšovať využívanie kapitálu, využívanie zdrojov a úzko súvisí s nárokmi na kvalifikáciu pracovníkov. Príkladom zlepšenia technológií je výroba inteligentných a technologicky vyspelých strojov a zariadení, zlepšenie technológií ťažby a získavania nerastných surovín, vývoj softvéru, aplikácií a pod.

16.3.2 Agregátna ponuka v krátkom období

Najvýznamnejším rozdielom medzi správaním sa ekonomiky v dlhom a krátkom období je správanie sa agregátnej ponuky. Už vieme, že agregátna ponuka v dlhom období je vertikálna, pretože cenová úroveň neovplyvňuje objem vytvoreného

Scanned with CamScanner

produktu a nemá vplyv na to, koľko statkov je ekonomika schopná vyrobiť. V krátkom období zmeny cenovej hladiny ovplyvňujú úroveň produktu. Ak vzrastie cenová hladina, vzrastie aj veľkosť vyrobeného produktu a v prípade poklesu cenovej hladiny klesne veľkosť vyrobeného produktu.

Agregátna ponuka v krátkom období vyjadruje pozitívnu koreláciu medzi cenovou hladinou a vyrobeným produktom. Funkcia agregátnej ponuky má **rastúci (pozitívny) sklon**. Dôvodom, prečo je funkcia agregátnej ponuky v krátkom období elastická, je nepružnosť (rigidita) miezd a cien a ich nesprávne vnímanie, pričom ceny finálnej produkcie sú však pružnejšie ako mzdy. Ak vzrastú ceny finálnej produkcie, firmy budú motivované vyrábať viac, aby dosiahli vyšší zisk. Keďže mzdy sú nepružnejšie, výrobné náklady rastú pomalšie a firmy budú vyrábať viac. Bude to možné najmä vtedy, ak v ekonomike existujú nevyužité výrobné zdroje, t. j. ak ekonomika funguje pod úrovňou potenciálneho produktu.

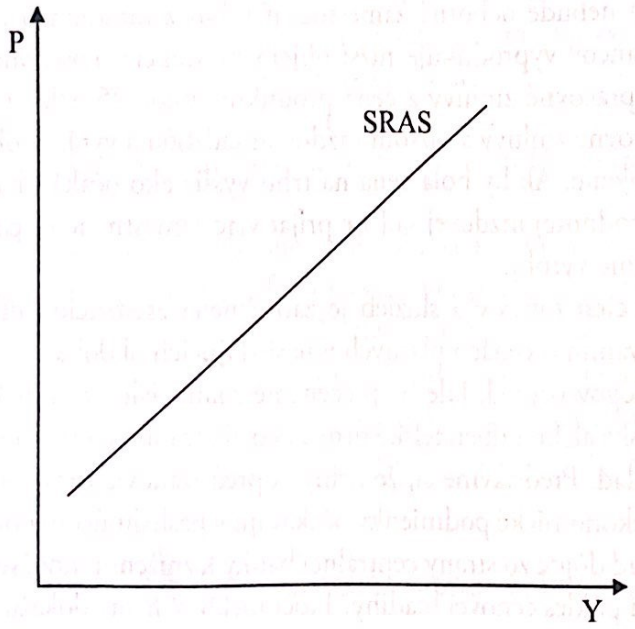
Prvou príčinou, prečo je krivka agregátnej ponuky v krátkom období rastúca, je pomalé prispôsobovanie sa nominálnych miezd ekonomickým podmienkam. Ako dôvod **nepružnosti miezd** môžeme uviesť existenciu dlhodobých pracovných zmlúv, ktoré sa bez ohľadu na ekonomický vývoj vytvárajú na dlhšie obdobie. Najmä pri zhoršení ekonomických podmienok potom dlhšie trvá, kým sa mzdy prispôsobia. Mzdy sú nepružné väčšinou smerom nadol. Vysvetlenie vzťahu medzi nepružnosťou miezd a rastúcou krivkou ponuky v krátkom období je veľmi jednoduché. Predpokladajme, že spoločnosť očakáva, že svoje produkty bude predávať za 50 €/ks a je ochotná zaplatiť zamestnancovi hodinovú mzdu 10 €, pričom s ním uzavrie pracovnú zmluvu na takúto sumu na určité obdobie. Ak sa však situácia na trhu zmení a firma bude schopná predávať produkty len za 45 €/ks, jej príjmy, ako aj zisk by klesli. Firma nebude ochotná zamestnávať toľko zamestnancov, ako plánovala, menej zamestnancov vyprodukuje nižší objem produkcie. Postupne, keď sa skončia dohodnuté pracovné zmluvy a cena produktov bude 45 €/ks, firma môže uzatvoriť nové pracovné zmluvy s nižšom mzdovou sadzbou a vyrábať objem produkcie v pôvodnom objeme. Ak by bola cena na trhu vyššia ako očakávaná, firma by bola ochotná pri dohodnutej mzdovej sadzbe prijať viac zamestnancov, čo by sa prejavilo v rastúcom objeme výroby.

Nepružnosť cien tovarov a služieb je zapríčinená existenciou dlhodobých kontraktov, vyjednávaním o cenách platných v nasledujúcich obdobiach, ale aj vytváranie cenníkov a katalógov vopred, kde by precenenie znamenalo vznik nákladov a neistotu pre dodávateľské alebo odberateľské firmy, ako aj samotných spotrebiteľov. Uveďme jednoduchý príklad. Predstavme si, že firmy vopred stanovia ceny svojich produktov podľa toho, aké ekonomické podmienky očakávajú v nasledujúcom období. Čo sa však stane, ak napríklad dôjde zo strany centrálnej banky k zníženiu množstva peňazí v obehu, ktoré spôsobí pokles cenovej hladiny? Hoci niektoré firmy dokážu znížiť ceny svojich produktov, niektoré tak nedokážu urobiť z dôvodu zakontrahovaných cien, ktoré platia dodávateľom alebo z dôvodu dohodnutých miezd, alebo nákladov na preceňovanie. To spôsobí, že firmy nedokážu ihneď znížiť ceny svojich výrobkov. Výsledkom

Scanned with CamScanner

bude pokles záujmu o ich statky, ktorý sa prejaví v ich nižšom príjme a budú zamestnávať menej ľudí a znižovať objem vyrobenej produkcie. Neočakávaný pokles cenovej hladiny spôsobí, že niektoré firmy nedokážu ceny ich produktov znížiť okamžite, čím sa stávajú drahšími v porovnaní firmami, ktoré tak dokážu urobiť. Táto situácia spôsobí pokles záujmu o ich výrobky a pokles príjmu, čo bude viesť k poklesu zamestnanosti a zníženiu objemu produkcie. Vo všeobecnosti však možno povedať, že miera nepružnosti cien je spravidla nižšia ako miera nepružnosti miezd.

Nesprávne vnímanie cien a miezd predpokladá, že zmeny v cenovej hladine môžu byť dočasne (krátkodobo) nesprávne vnímané a interpretované predávajúcimi, ktorí pôsobia na čiastkových trhoch. Na lepšie pochopenie si uvedieme nasledujúce príklady. Predstavme si, že cenová hladina (napr. z dôvodu kontrakcie množstva peňazí) klesne pod úroveň, ako sa očakávalo. Keď výrobcovia zistia, že cenová hladina poklesla, môžu sa domnievať, že poklesli ceny len nimi vyrábaných výrobkov. Napríklad, ak pestovatelia kávy zistia, že cena kávy poklesla, pričom si nevšimnú pokles cien ostatných produktov, znížia produkciu kávy. Ak by však interpretovali situáciu správne, vedeli by, že poklesli ceny všetkých produktov. Relatívne ceny produktov (t. j. cena produktu vyjadrená v cene iného produktu) sa teda nezmenili. Podobne by sme mohli vysvetliť nesprávne vnímanie nominálnych miezd. Ak pre pokles množstva peňazí v obehu poklesnú mzdy a zamestnanci nevnímajú zníženie cenovej hladiny (t. j. reálna mzda sa nezmenila a zamestnanci si môžu nakúpiť za svoju mzdu rovnaké množstvo tovarov a služieb), môžu to považovať za zhoršenie svojej situácie a ponúkať menšie množstvo práce. To bude viesť k poklesu objemu produkcie. Opačné nesprávne vnímanie môže nastať pri raste cenovej hladiny.



Obrázok 16.4 **Krivka agregátnej ponuky v krátkom období**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

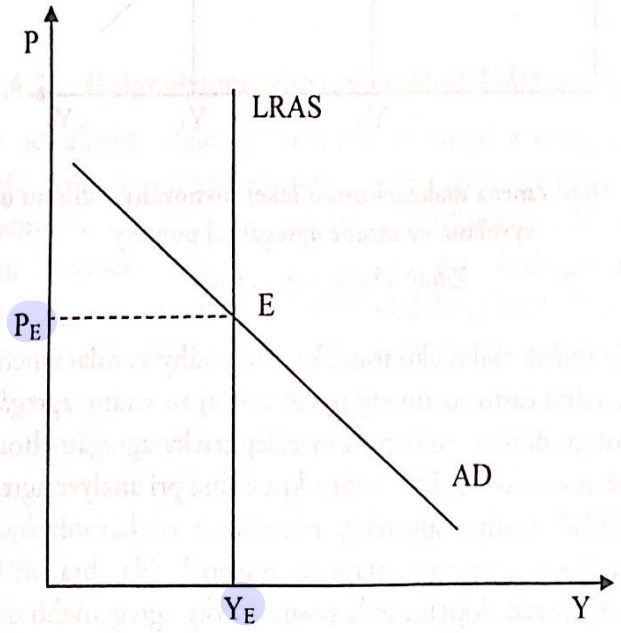
Tak, ako dochádza k zmene agregátnej ponuky v dlhom období (pre zmeny v potenciálnom produkte), aj agregátna ponuka v krátkom období sa môže meniť a bude dochádzať k posunu krivky agregátnej ponuky doľava alebo doprava. Aj v krátkom období sú zmeny agregátnej ponuky spôsobené zmenami v množstve práce, kapitálu, prírodných zdrojoch a použitých technológiách. Zmena technológie však nie je krátkodobý proces a trvá určitý čas, kým sa uplatní nová technológia na trhu, preto tento faktor nie je v krátkom období taký významný.

16.4 MODEL AD-AS A MAKROEKONOMICKÁ ROVNOVÁHA

V predchádzajúcich častiach tejto kapitoly sme vysvetlili pojmy agregátny dopyt a agregátna ponuka, pričom sme zistili, že správanie sa agregátnej ponuky je rozdielne v dlhom a krátkom období. Poznáme aj dôvod, prečo to tak je.

16.4.1 Makroekonomická rovnováha v dlhom období

Ako už vieme, krivka dopytu má vždy klesajúci tvar bez ohľadu na časový rámec. Agregátna ponuka v dlhom období je totožná s úrovňou potenciálneho produktu a má vertikálny tvar. Makroekonomická rovnováha vzniká v priesečníku agregátneho dopytu (AD) a agregátnej ponuky v dlhom období (LRAS). Výsledkom makroekonomickej rovnováhy je rovnovážny output (Y_E), ktorý sa v ekonomike vyrobí, a rovnovážna cenová hladina (P_E).

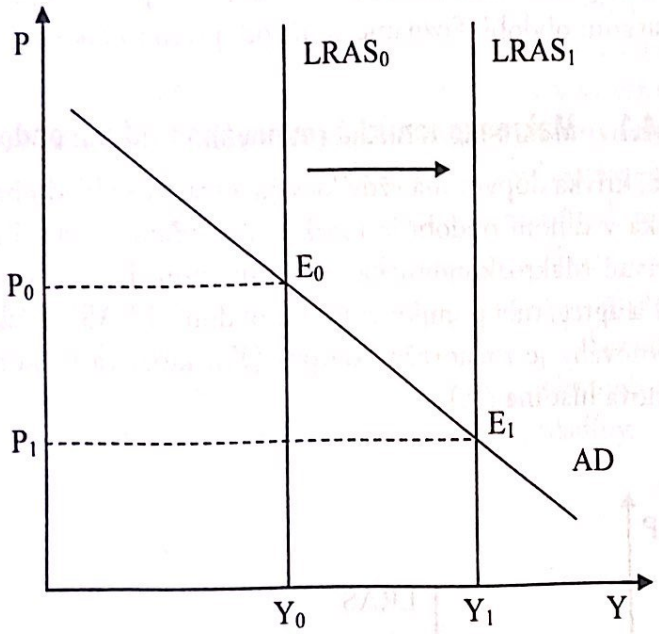


Obrázok 16.5 **Makroekonomická rovnováha v dlhom období**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Na obrázku 16.6 je graficky znázornená zmena v makroekonomickej rovnováhe pri zmene veľkosti agregátnej ponuky v dlhom období. Posun dlhodobej funkcie agregátnej ponuky doprava (t. j. zvýšenie agregátnej ponuky) môže byť spôsobený faktormi, ktoré sme uviedli i v predchádzajúcej časti, napríklad zavedením lepšej technológie, zvýšením množstva kapitálu alebo pracovnej sily, alebo objavom nových surovinových zdrojov. Posun krivky agregátnej ponuky v dlhom období doprava z $LRAS_0$ na $LRAS_1$ pri nezmenenom agregátnom dopyte vyvolá rast produktu, ktorý ekonomika vyprodukovala (z Y_0 na Y_1 a pokles cenovej hladiny z P_0 na P_1). Makroekonomická rovnováha sa zmení z bodu E_0 do bodu E_1. Presne opačný efekt by vyvolal posun dlhodobej funkcie ponuky smerom doľava, spôsobený napríklad poklesom zásoby kapitálu alebo pracovnej sily v ekonomike.



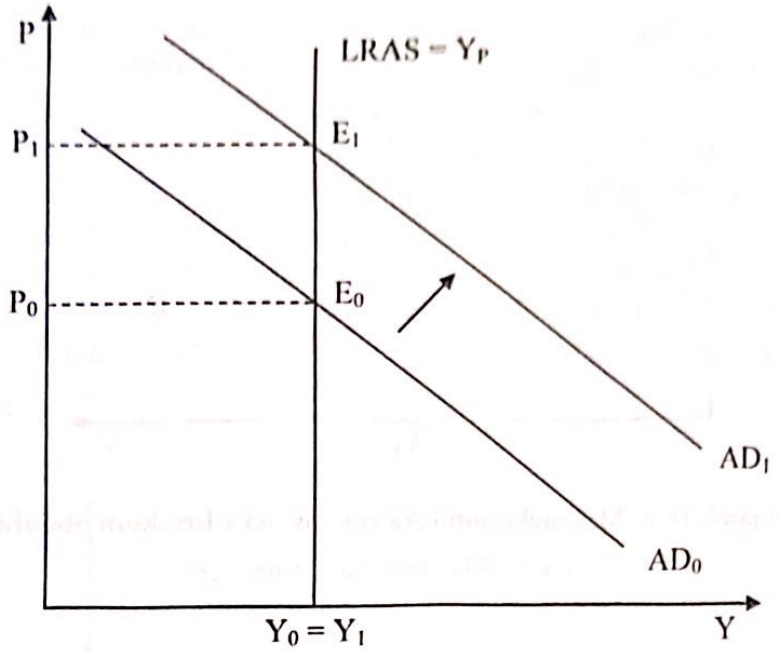
Obrázok 16.6 **Zmena makroekonomickej rovnováhy v dlhom období vyvolaná na strane agregátnej ponuky**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Tak, ako môže zmenu makroekonomickej rovnováhy vyvolať zmena na strane agregátnej ponuky, veľmi často sú zmeny iniciované aj zo strany agregátneho dopytu. Zmeny v agregátnom dopyte, teda posuny celej krivky agregátneho dopytu doľava alebo doprava môžu vyvolať všetky faktory, ktoré sme pri analýze agregátneho dopytu uvádzali, napríklad zmeny v spotrebe, investíciách, očakávaniach, fiškálnej a monetárnej politike, ako aj vývoj na zahraničných trhoch. Na obrázku 16.7 sledujeme efekt zvýšenia agregátneho dopytu, teda posun krivky agregátneho dopytu doprava. Tým, že sú ceny pružné, dôjde v dôsledku rastúceho dopytu k rastu cien na úroveň P_1, kedy sa požadované množstvo statkov bude rovnať ponúkanému. Inými slovami, rast cien redukuje prebytočný dopyt, ktorý ekonomika svojou kapacitu nie je

Scanned with CamScanner

schopná vyrobiť. Výsledkom novej makroekonomickej rovnováhy bude zvýšenie cenovej hladiny z úrovne P_0 na P_1, pričom novovzniknutá makroekonomická rovnováha sa dosiahne pri rovnakej úrovni outputu ($Y_0 = Y_1$).



Obrázok 16.7 **Zmena makroekonomickej rovnováhy v dlhom období vyvolaná zo strany AD**

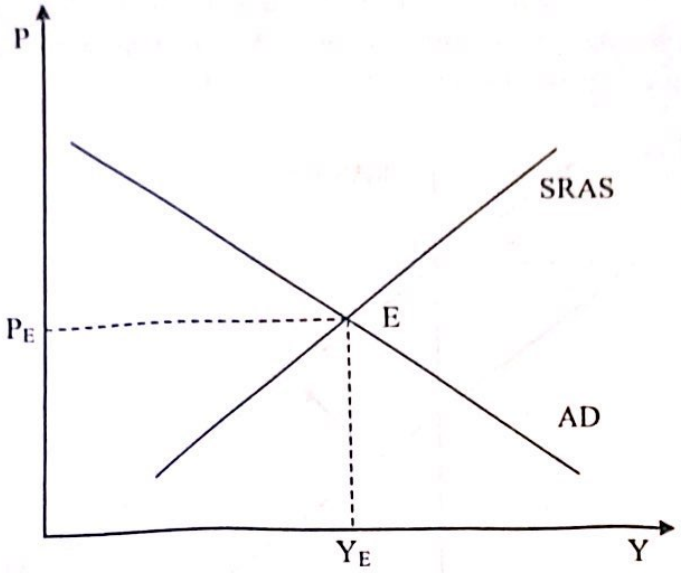
Zdroj: Vlastné spracovanie.

16.4.2 Makroekonomická rovnováha v krátkom období

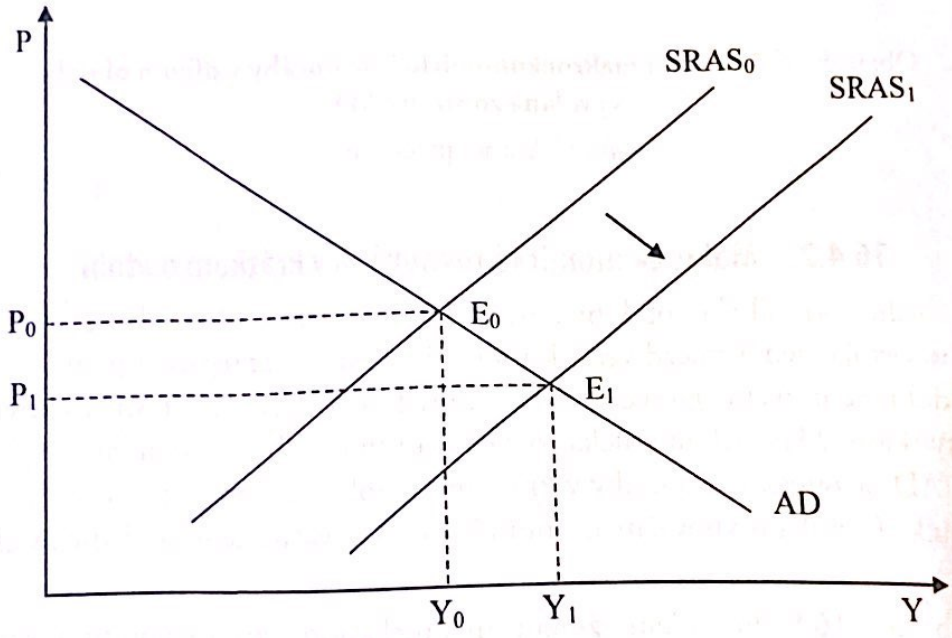
Na rozdiel od dlhého obdobia, nepružnosť miezd a cien, ako aj nesprávne vnímanie vývoja cien a miezd vedú k tomu, že sa krivka agregátnej ponuky v krátkom období mení so zmenami cenovej hladiny. Tvar krivky je tak rastúci a krivka má pozitívny sklon. Makroekonomická rovnováha vzniká v bode prieniku agregátneho dopytu (AD) a agregátnej ponuky v krátkom období (SRAS). V priesečníku týchto dvoch funkcií vzniká rovnovážny output (Y_E) a rovnovážna cenová hladina v ekonomike (P_E).

Na obrázku 16.9 ilustrujeme zmenu makroekonomickej rovnováhy v krátkom období vyvolanú zmenou agregátnej ponuky. Predpokladajme, že cenová hladina je nižšia, ako očakávali ekonomické subjekty. Potom firmy dokážu vyrábať statky s nižšími nákladmi, čo spôsobuje, že pri určitej cenovej hladine vyrobia firmy viac a krivka ponuky ($SRAS_0$) sa posúva doprava (na $SRAS_1$). Makroekonomická rovnováha sa presúva z bodu E_0 do bodu E_1. Výsledkom je rast množstva produkcie z Y_0 na Y_1 a pokles cenovej hladiny z P_0 na P_1. Pri možnosti zvýšenia produkcie z Y_0 na Y_1 musíme v krátkom období predpokladať, že nie všetky zdroje sú využité, napríklad

Scanned with CamScanner



Obrázok 16.8 **Makroekonomická rovnováha v krátkom období**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

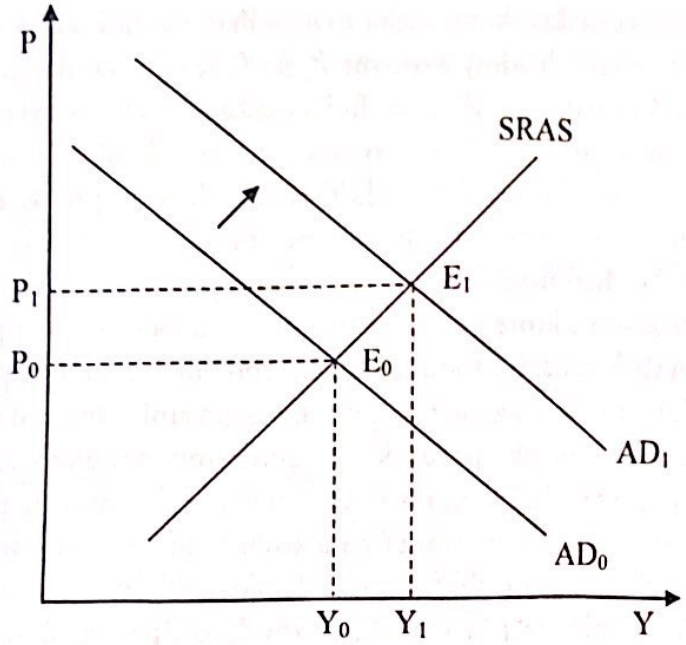


Obrázok 16.9 **Zmena makroekonomickej rovnováhy v krátkom období vyvolaná zo strany agregátnej ponuky**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

existuje voľná pracovná sila, ktoré je nezamestnaná, alebo krátkodobo je využitie zdrojov vyššie ako optimálne. Cenová hladina sa však nezníži tak výrazne, ako v dl-hom období. Dôvodom je pomalšie prispôsobovanie sa cien a miezd.

Scanned with CamScanner

V krátkom období tiež dochádza k fluktuáciám v agregátnom dopyte. Faktory, ktoré spôsobujú zmeny v agregátnom dopyte sú rovnaké ako v dlhom období. Čo sa stane v krátkom období, ak sa zvýši agregátny dopyt? Predpokladajme, že v dôsledku optimistických očakávaní (napr. očakávania vysokého ekonomického rastu) zvýšia domácnosti nakupované množstvo tovarov a služieb, napríklad na zvýšenú spotrebu použijú svoje úspory. Toto zvýšenie spotrebných výdavkov spôsobí, že krivka AD sa posunie z pôvodnej AD_0 na AD_1. Vznikne nová rovnováha v bode E_1, kde je objem produkcie (Y_1) vyšší ako pôvodný (Y_0), ale čiastočne sa zvýšila aj cenová hladina (z P_0 na P_1). Na rozdiel od dlhého obdobia došlo v krátkom období aj k rastu vytvoreného produktu a rast cien je nižší, ako by to bolo v dlhom období. Dôvod, prečo je možný rast produktu, spočíva v tom, že ekonomika nemá využité všetky zdroje, resp. ich dočasne využije viac, ako je dlhodobo udržateľné. Ceny nevzrástli tak výrazne pre ich postupné prispôsobovanie sa, resp. ich nepružnosť v krátkom období.



Obrázok 16.10 **Zmena makroekonomickej rovnováhy v krátkom období vyvolaná zo strany agregátneho dopytu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

16.4.3 Efekty zmeny agregátneho dopytu a agregátnej ponuky v krátkom období na vytvorenie dlhodobej rovnováhy

Je zrejmé, že krátkodobé efekty sa musia prejaviť aj v dlhodobom horizonte a krátkodobé zmeny ovplyvňujú aj dlhodobú rovnováhu. Pri analýze krátkeho a dlhého obdobia nevieme nikdy presne určiť čas jeho trvania, resp. aké dlhé je krátke obdobie

Scanned with CamScanner

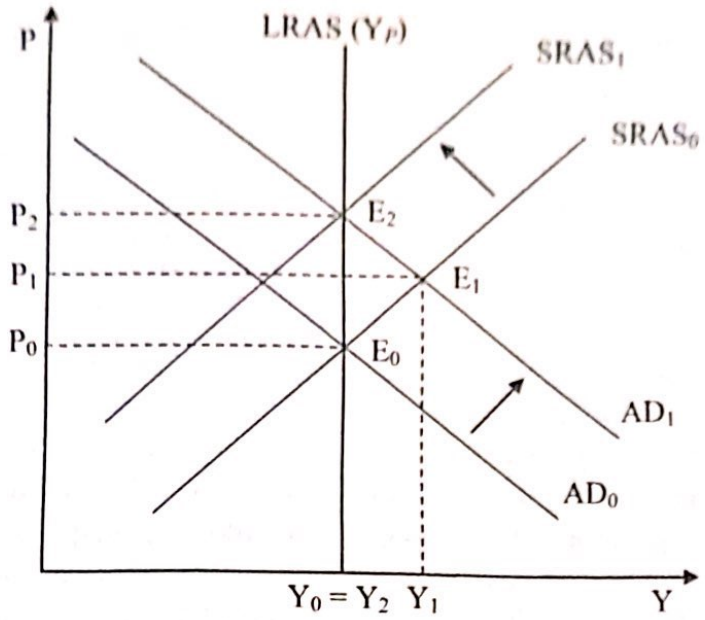
a kedy už uvažujeme o dlhom období. Krátke obdobie by sme mohli charakterizovať ako čas, v ktorom nastáva prispôsobovanie sa novým podmienkam, napríklad je to obdobie, ktoré potrebujú výrobcovia, aby zmenili svoje ceny alebo aby sa prispôsobili mzdy.

Na vysvetlenie efektu krátkodobých zmien na dlhodobú makroekonomickú rovnováhu využijeme príklad a grafické riešenie na obrázku 16.11. Predpokladajme, že ekonomika niekoľko období po sebe zaznamenáva ekonomický rast. Predpokladajme tiež, že na začiatku analýzy sa ekonomika nachádza v rovnováhe v bode E_0, ktorý je priesečníkom agregátneho dopytu AD_0 a krátkodobej agregátnej ponuky $SRAS_0$. Zároveň je tento bod dlhodobou rovnováhou a je bodom prieniku agregátneho dopytu AD_0 a ponuky v dlhom období LRAS na úrovni potenciálneho produktu Y_P. Vlna optimizmu daná vyhliadkami budúceho ekonomického vývoja podporí rast spotreby a rast investičnej aktivity. Keďže rastie spotrebný a investičný dopyt, krivka agregátneho dopytu sa posúva z AD_0 na AD_1 a vzniká nová, krátkodobá rovnováha určená bodom E_1.

V novej krátkodobej rovnováhe dochádza k rastu cenovej hladiny a k rastu produktu. Novovytvorená makroekonomická rovnováha je však krátkodobá a dočasná. Z dôvodu zvýšenia cenovej hladiny z úrovne P_0 na P_1 je cenová hladina nad úrovňou počiatočnej rovnováhy, teda je vyššia, akú ľudia očakávali. Výrobcovia nie sú schopní okamžite zvýšiť ceny tovarov a služieb a rovnako, nie hneď dôjde k rastu miezd, ktoré budú požadovať zamestnanci, aby tak kompenzovali postupne sa zvyšujúce ceny. Ekonomika funguje nad úrovňou svojho potenciálu, čo vytvára tlak na rast cien výrobných faktorov. Ak chcú firmy vyrobiť viac, musia ponúknuť vyššiu cenu, čo bude viesť k rastu ich nákladov, ktoré sa premietnu do rastu cien finálnej produkcie. Firmy vedia, že pri vyšších cenách produkcie sú schopné predať menej, preto obmedzia výrobu a krátkodobá funkcia agregátnej ponuky sa posunie smerom doľava. Graficky túto situáciu znázorníme ako posun krivky agregátnej ponuky v krátkom období doľava z pôvodnej úrovne $SRAS_0$ na novú úroveň $SRAS_1$. Agregátna ponuka sa bude posúvať, kým sa ekonomika nevráti späť na úroveň potenciálneho produktu, čo odstráni tlak na rast cien výrobných faktorov. Vznikne dlhodobý bod rovnováhy E_2. Objem produkcie sa vráti na pôvodnú hodnotu Y_0 zodpovedajúcu potenciálnemu produktu, cenová hladina sa však zvýšila na úroveň P_2. Vysvetlili sme, že takto môže akýkoľvek faktor pôsobiaci na zmenu agregátneho dopytu odchýliť ekonomiku od stavu jej dlhodobej rovnováhy.

V prípade poklesu agregátneho dopytu by bola situácia opačná a ekonomika by krátkodobo prešla poklesom produktu a rastom nezamestnanosti (t. j. ekonomickou recesiou). Sériou prispôsobovacích procesov by sa ekonomika vrátila do stavu svojej dlhodobej rovnováhy.

Na otázku, ako dlho tieto prispôsobovacie procesy trvajú, nie je medzi ekonómami patriacimi k rôznym školám makroekonómie rovnaký názor. Ide o otázku, ktorá patrí v súčasnej makroekonómii k najviac diskutovaným.



Obrázok 16.11 **Zmena makroekonomickej rovnováhy v krátkom období vyvolaná zo strany AD**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Z analýzy modelu AD-AS a vytvárania makroekonomickej rovnováhy vyplývajú dva významné závery:

- v krátkom období zmeny v agregátnom dopyte spôsobujú fluktuácie v objeme vyprodukovaných tovarov a služieb;
- v dlhom období zmeny v agregátnom dopyte spôsobujú zmeny cenovej hladiny, ale veľkosť produktu sa nemení.

Modely makroekonomickej rovnováhy

Tvar krivky agregátnej ponuky, ako aj správanie sa agregátnej ponuky sú predmetom diskusie medzi jednotlivými smermi makroekonómie. Tieto rôzne pohľady súvisia s dĺžkou uvažovaného časového obdobia a s rôznymi názormi jednotlivých škôl na fungovanie trhovej ekonomiky a ovplyvňujú aj pohľad na vytváranie makroekonomickej rovnováhy. Na základe rôzneho vnímania krivky agregátnej ponuky rozoznávame niekoľko modelov makroekonomickej rovnováhy.

Prístup novej klasickej makroekonómie k agregátnej ponuke a klasický model makroekonomickej rovnováhy vychádzajú z fungovania ekonomiky v dlhom období. Krivka ponuky v dlhom období je teda vertikálna a ekonomika funguje na úrovni potenciálneho produktu. Aby k takejto rovnováhe mohlo dôjsť, predpokladá sa dokonalé fungovanie trhu bez nutnosti štátnych zásahov a pružnosť cien a miezd v hospodárstve. Zmeny v agregátnom dopyte v tomto prípade nemajú vplyv na veľkosť vytvoreného produktu, rast agregátneho dopytu spôsobí len zvýšenie cenovej hladiny.

Scanned with CamScanner

Keynesovský prístup k agregátnej ponuke, ako aj na vytváranie makroekonomickej rovnováhy predpokladajú, že ekonomika nie je vnútorne stabilná, dosahuje rovnováhu aj pod úrovňou potenciálneho produktu a pre jej fungovanie sú potrebné štátne zásahy. Pohľad keynesovcov na fungovanie ekonomiky je krátkodobý. V tomto období sú ceny a mzdy nepružné. Rast agregátneho dopytu sa podľa nich neprejaví vo zvýšení cenovej hladiny, ale v prírastku vytvoreného produktu. Preto je agregátny dopyt, najmä teda investície, významným zdrojom ekonomického rastu.

Neokeynesovský prístup k agregátnej ponuke makroekonomickej rovnováhy vychádza tak z klasického, ako aj keynesovského pohľadu. Podľa tohto prístupu sa ekonomika v prípade, že sa nachádza pod úrovňou potenciálneho produktu, správa tak, ako ju opisujú keynesovci. Ak sa však nachádza nad jeho úrovňou, správa sa podľa klasického prístupu. Krivka agregátnej ponuky je tak najskôr mierne rastúca a po prekročení úrovne potenciálneho produktu začne výrazne stúpať.

Monetaristi rozlišujú krátkodobú a dlhodobú krivku ponuky. Krátkodobá krivka ponuky je rastúca. Dlhodobá krivka ponuky je vertikálna na úrovni potenciálneho produktu. Makroekonomická rovnováha vzniká krátkodobo aj nad alebo pod úrovňou potenciálneho produktu, v dlhom období však vždy nastane na úrovni potenciálneho produktu len pri vyššej alebo nižšej cenovej hladine. Monetaristi predpokladajú, že trhový mechanizmus dokáže nastoliť makroekonomickú rovnováhu bez štátnych zásahov. Zmeny v ekonomickej výkonnosti sú spôsobené nesprávnymi očakávaniami ohľadom cenovej hladiny v krátkom období.

Zhrnutie

1. **Agregátny dopyt** charakterizujeme ako celkový objem produkcie tovarov a služieb, ktoré sú spotrebitelia, podniky, vláda a cudzinci ochotní kúpiť pri určitej cenovej hladine. Agregátny dopyt zahŕňa celkové výdavky jednotlivých ekonomických subjektov na nákup finálnych statkov a služieb: výdavky domácností (spotrebiteľov) na nákup spotrebných tovarov a služieb, výdavky podnikov na nákup investičných statkov, vládne výdavky a čistý export.
2. Vzťah medzi agregátnym dopytom a cenovou hladinou možno graficky znázorniť v podobe krivky **agregátneho dopytu**, ktorá je **klesajúca**. Zmeny v agregátnom dopyte môžu byť spôsobené vplyvom očakávaní, fiškálnej politiky, menovej politiky a zahraničnými trhmi.
3. **Agregátna ponuka** predstavuje objem produkcie tovarov a služieb, ktoré sú firmy ochotné a schopné vyrobiť pri určitej cenovej hladine, výrobnej kapacite a použitých technológiách.
4. **Potenciálny produkt**, resp. potenciálny HDP je objem produkcie, ktorú môže ekonomika vyrobiť pri plnom a efektívnom využití výrobných zdrojov, teda pri plnom využití výrobných faktorov, pričom v ekonomike nevznikajú inflačné alebo deflačné tlaky.
5. **Tvar krivky agregátnej ponuky je rozdielny v závislosti od uvažovaného časového obdobia.**
6. **V dlhom období je agregátna ponuka nezávislá od úrovne cenovej hladiny** a tvar krivky agregátnej ponuky v dlhom období je **vertikálny** na úrovni potenciálneho produktu. Tento tvar je dôsledkom pružných cien a miezd a plného využívania zdrojov. Zmeny v agregátnej ponuke v dlhom období, vyjadrené posunom krivky agregátnej ponuky, sú spôsobené zmenami vo výrobných faktoroch a v technológiách.
7. **V krátkom období je vzťah medzi objemom produktu a cenovou hladinou pozitívny** a krivka agregátnej ponuky v krátkom období je rastúca. Rast cenovej hladiny tak pozitívne vplýva na rast vyprodukovaného outputu. Dôvodom jej pozitívneho sklonu je existencia nepružných miezd, nepružných cien a nesprávne vnímanie vývoja cien a miezd. Zmeny v agregátnej ponuke v krátkom období a posun krivky agregátnej ponuky v krátkom období spôsobujú zmeny v pracovnej sile, kapitáli, prírodných zdrojoch, ale najmä očakávania ekonomických subjektov. Tieto zmeny sa v agregátnej ponuke prejavia v krátkom období, kým technologický pokrok ovplyvňuje agregátnu ponuku v dlhom období.
8. Výsledkom interakcie agregátneho dopytu a agregátnej ponuky je **makroekonomická rovnováha**, pri ktorej vzniká rovnovážny produkt a rovnovážna cenová hladina.
9. V prípade zmeny dopytu **v dlhom období** nedochádza k zmene objemu produktu, ale **len k zmene cenovej hladiny**.
10. V prípade zmeny dopytu **v krátkom období** dochádza najmä **k zmene objemu produktu** a zmena cenovej hladiny nie je spravidla výrazná.
11. Posun z krátkodobej makroekonomickej rovnováhy do dlhodobej makroekonomickej rovnováhy je daný prispôsobovacím procesom v trhovej ekonomike, najmä zosúladeniu ekonomických subjektov týkajúcich sa cien a reálnej úrovne cenovej hladiny.
12. Na základe časového rozlíšenia a rôznych podmienok fungovania trhového mechanizmu rozlišujeme **klasický model makroekonomickej rovnováhy, keynesovský model makroekonomickej rovnováhy, neokeynesovský model makroekonomickej rovnováhy a monetaristický model makroekonomickej rovnováhy**.

Hrubý národný produkt (HNP) je suma všetkých finančných výsledkov, ktoré občania a podniky svojej krajiny dosiahli za určité obdobie, či už v rámci krajiny alebo mimo nej.

Predstavme si príklad:

Predstavte si, že ste občanom krajiny "Imaginária". Za rok ste zarobili 50 000 amerických dolárov pracujúc na podniku v Imaginárii. Okrem toho ste investovali 10 000 amerických dolárov do zahraničných akcií a dostali ste 2 000 amerických dolárov v podobe dividend. Vaša firma, v ktorej pracujete, exportovala tovary v hodnote 20 000 amerických dolárov.

Teraz spočítame HNP Imaginárie za tento rok:

1. Váš príjem z práce v Imaginárii: 50 000 amerických dolárov.
2. Dividendy z cudzích investícií: 2 000 amerických dolárov.
3. Export tovarov: 20 000 amerických dolárov.

HNP Imaginárie za tento rok bude 50 000 (váš príjem) + 2 000 (dividendi) + 20 000 (export) = 72 000 amerických dolárov.

Tento príklad ukazuje, ako vypočítať HNP krajiny zohľadňujúc príjmy jej občanov a podnikov, ako aj vonkajšie ekonomické operácie.

SEDEMNÁSTA KAPITOLA

MERANIE VÝKONNOSTI EKONOMIKY

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť spôsoby merania výkonnosti ekonomiky a ich porovnanie v čase a medzi krajinami;*
- *vysvetliť podstatu HDP a spôsoby jeho výpočtu;*
- *charakterizovať finálny statok, medziprodukt, hrubú produkciu a pridanú hodnotu,*
- *význam a rozdiel medzi nominálnym a reálnym HDP;*
- *posúdiť limity merania výkonnosti prostredníctvom HDP a porozumieť opodstatnenosti alternatívnych ukazovateľov merania výkonnosti ekonomiky vo vzťahu k blahobytu a ku kvalite života.*

Jednotlivé krajiny sa medzi sebou odlišujú svojou vyspelosťou a bohatstvom. Jedna krajina dokáže vyprodukovať viac statkov, iná, naopak, menej. Je to presne tak ako pri posudzovaní ekonomických subjektov, napríklad spotrebiteľov, čiže niektorí spotrebitelia sú bohatší ako ostatní. Najčastejšie takto ľudí posudzujeme podľa ich príjmu. Ak rovnaký princíp aplikujeme aj na ekonomiku ako celok, krajina, ktorá má agregátne príjmy vyššie, je bohatšia, resp. výkonnejšia. Taktiež vieme, že príjmy jednotlivcov sú zároveň výdavkami iných ekonomických subjektov a niečí príjem musí byť niečí výdavok. Ak teda zrátame sumu príjmov alebo zrátame sumu výdavkov, dostaneme vytvorený produkt v krajine, ktorý sa na trhu tejto krajiny realizoval, teda kupoval a predával. Na základe celkovej výkonnosti ekonomiky krajiny, teda od vytvoreného produktu, vieme posúdiť jej úspešnosť. Výkonnosť ekonomiky má taktiež výrazný vplyv na kvalitu života a blahobyt občanov, na úroveň spotreby, mieru úspor, veľkosť investícií a úroveň zamestnanosti.

Makroekonomickú výkonnosť ekonomiky, resp. krajiny možno merať viacerými makroekonomickými agregátnymi veličinami pomocou viacerých spôsobov ich určenia alebo výpočtu. Základnou makroekonomickou veličinou, ktorá sa používa na meranie výkonnosti ekonomiky je hrubý domáci produkt – HDP (*Gross Domestic Product* – GDP).

17.1 HRUBÝ DOMÁCI PRODUKT A HRUBÝ NÁRODNÝ PRODUKT

Keď už vieme, že výkonnosť ekonomiky meriame prostredníctvom hrubého domáceho produktu, v tejto časti učebnice sa budeme tejto makroekonomickej veličine venovať detailnejšie.

Hrubý domáci produkt vyjadruje **trhovú hodnotu všetkých finálnych statkov a služieb vyprodukovaných na území danej krajiny za určité časové obdobie.**

Scanned with CamScanner

Takáto definícia HDP vychádza z hodnotového hľadiska. Z vecného hľadiska by sme HDP mohli charakterizovať ako súhrn všetkých finálnych statkov a služieb vyrobených a poskytnutých na území danej krajiny za určité časové obdobie. Vo všeobecnosti ale HDP chápeme v hodnotovom ponímaní, keďže možno agregovať hodnoty vyprodukovaných statkov, zatiaľ čo z vecného hľadiska nemožno agregovať rôzne druhy tovarov a služieb, napríklad spočítať počítače, autá alebo služby bánk. Ich ocenením však získame hodnotovú veličinu. Hoci sa zdá byť charakteristika HDP jednoduchá, postupne si ju detailnejšie rozoberieme. Trhová hodnota v definícii znamená, že sa zoberáme hodnotovým pohľadom, keďže nemožno agregovať fyzické jednotky vo vecnom vyjadrení, ako sme si to už skôr vysvetlili. V definícii HDP preto berieme do úvahy, že hodnotu vyprodukovaných počítačov a ciest oceníme a takto ocenené vyprodukované tovary a služby agregujeme. Pojem všetky finálne statky znamená, že do hodnoty HDP sa započítavajú len tie statky, ktoré sú určené na konečnú spotrebu alebo investovanie. Ak by sme do HDP zahrnuli aj medziprodukty alebo medzispotrebu, tieto statky by boli v HDP zahrnuté viacnásobne, keďže sú už zahrnuté v hodnote finálneho produktu alebo služby. Územie danej krajiny je pre výpočet HDP veľmi dôležité. HDP zohľadňuje územný princíp. Nezáleží teda na tom, z ktorej krajiny výrobný faktor pochádza, ale v ktorej krajine bol finálny statok vyrobený alebo služba poskytnutá. Z tohto hľadiska nie je podstatné, či výrobné faktory pochádzajú z danej alebo inej krajiny, ale pre rozvoj ekonomiky, a tým aj životnej úrovne, je dôležitá skutočnosť, koľko tovarov a služieb dokáže krajina vyprodukovať a aký má potenciál pri ich výrobe alebo poskytovaní. HDP meriame za určité časové obdobie, najčastejšie za obdobie jedného kalendárneho roka.

Okrem hrubého domáceho produktu možno výkonnosť ekonomiky merať aj prostredníctvom hrubého národného produktu. **Hrubý národný produkt** vyjadruje trhovú hodnotu všetkých finálnych statkov a služieb vyprodukovaných a poskytnutých národnými výrobnými faktormi za určité časové obdobie, pričom nie je dôležité na území akej krajiny tieto výrobné faktory pôsobia. Pre výpočet veľkosti HNP teda nie je dôležité, v akej krajine bol produkt vyrobený alebo služba poskytnutá, ale to, akej národnosti je výrobný faktor, ktorý tieto statky vyprodukoval alebo poskytol. Ako príklad si môžeme uviesť nemeckú firmu (nemecký kapitál) pôsobiacu v SR. Produkcia tejto firmy sa započítava do HDP SR, ale do HNP Nemecka, keďže firma pochádza z Nemecka. V prípade výrobného faktora práca je situácia podobná a produkt vytvorený napríklad nemeckým občanom na území SR by sme zarátali do HDP SR, ale HNP Nemecka. Ak je HDP krajiny vyššie ako jej HNP, znamená to, že v krajine pôsobí viac zahraničného kapitálu a viac zahraničných pracovníkov, ako je kapitálu a pracovníkov tejto krajiny v zahraničí.

Meranie výkonnosti ekonomiky prostredníctvom HDP má v porovnaní s meraním výkonnosti s použitím HNP viacero výhod. Prvou výhodou je, že štatistické údaje vstupujúce do výpočtu HDP krajiny sú k dispozícii v danej krajine a netreba ich získavať zo štatistických údajov iných krajín, pričom by takéto zisťovanie bolo nesmierne náročné. Druhou výhodou používania HDP je skutočnosť, že HDP



Scanned with CamScanner

vyjadruje hodnotu, ktorú dokáže krajina vytvoriť, a to bez ohľadu na to, z akej krajiny pochádzajú výrobné faktory, ktoré v krajine pôsobia. HDP tak určuje výrobné kapacity krajiny, a tým ukazuje, aký veľký produkt dokáže krajina vyrobiť, ale aj koľko pracovných miest krajina dokáže vytvoriť.

V ďalších podkapitolách poukážeme na to, že HDP možno merať aj v stálych cenách, aby sme tak vytvorený produkt uvádzali očistený o mieru zmeny cenovej hladiny, teda o infláciu. Okrem tejto skutočnosti treba zdôrazniť, že používanie HDP v absolútnych hodnotách by nebolo vhodné pre porovnávanie výkonnosti rôznych krajín, keďže sa krajiny líšia svojou veľkosťou, vybavenosťou kapitálom a množstvom pracovnej sily. Preto môžeme výkonnosť ekonomiky hodnotiť aj podľa toho, aký objem produkcie pripadajúci na jedného obyvateľa dokáže krajina vyprodukovať. Takýto ukazovateľ nazývame **HDP na jedného obyvateľa** (HDP per capita) a predstavuje veľkosť HDP, ktorú by v priemere dostal každý obyvateľ krajiny, keby sme vytvorený output rozdelili medzi všetkých obyvateľov. Daný ukazovateľ vypočítame ako podiel celkového objemu HDP a veľkosti populácie v krajine. Reálny HDP na jedného obyvateľa je vhodným ukazovateľom na porovnanie výkonnosti rôznych krajín, keďže prostredníctvom veľkosti populácie zohľadňuje rozdiely vo veľkosti krajín. Musíme však poznamenať, že HDP na jedného obyvateľa je len štatistický priemer a nehovorí o tom, ako je skutočne produkt rozdelený medzi obyvateľov krajiny a ako sa používa.

Ďalšou možnosťou, ako merať a porovnávať výkonnosť ekonomiky rozdielnych krajín, je **určenie HDP v parite kúpnej sily** (*Purchasing Power Parity*). Parita kúpnej sily zjednodušene znamená, že výmenný kurz by sa mal rovnať pomeru cenových hladín jednotlivých krajín, teda umožňuje určiť, koľko statkov si môžeme pri danej cenovej hladine kúpiť v jednej a koľko v druhej krajine.

17.2 FINÁLNE STATKY, HRUBÁ PRODUKCIA, MEDZIPRODUKT A PRIDANÁ HODNOTA

Ako sme uviedli, HDP predstavuje **hodnotu finálnych statkov**, teda nie všetkých statkov, ktoré sa v ekonomike vyprodukovali. Ak by sme do HDP započítali všetky vyprodukované statky a poskytnuté služby, tieto by sa do HDP započítavali viacnásobne a výrazne by skreslili objem HDP. Napríklad, ak by sme do HDP započítali hodnotu vyprodukovaného džemu, ktorý si v pohári kúpime v maloobchodnej predajni, ale aj hodnotu ovocia, z ktorého bol vyrobený a hodnotu pohára, v ktorom je naplnený, tak by sme ovocie a pohár zahrnuli do HDP opakovane, keďže hodnota kúpeného džemu – finálneho statku, už má tieto položky v sebe zahrnuté.

Na pochopenie výpočtu a určenia HDP treba teda poznať pojmy ako finálne statky, hrubá produkcia, medziprodukt a pridaná hodnota.

Finálny statok je taký produkt, ktorý spotrebitelia, firmy, štát alebo cudzinci vyrábajú a predávajú, resp. kupujú na konečnú spotrebu alebo investovanie.

Scanned with CamScanner

Hrubá produkcia predstavuje tržby alebo obrat. Je to hodnota všetkých tovarov a služieb, vyrobených a poskytnutých za určité časové obdobie, ktoré sú výsledkom činností všetkých ekonomických subjektov v krajine.

Medziprodukt (medzispotreba) vyjadruje hodnotu tovarov a služieb kúpených a použitých s cieľom vyrobiť nové tovary a služby. Sú to tie statky, ktoré vstupujú do výroby, napríklad suroviny, materiály, polotovary, súčiastky a pod., z ktorých sa ďalším spracovaním vyrábajú ďalšie statky. Pri vymedzení medziproduktov nie je dôležitá ich naturálna podoba, ale spôsob ich použitia. Napríklad, ak si spotrebitelia kúpia ovocie na konzumáciu, ovocie predstavuje finálny statok. Ak však ovocie nakúpi podnik vyrábajúci džem, ovocie bude medzispotrebou a do výpočtu HDP sa nezapočíta. Do HDP sa započíta až finálny produkt, teda džem, ktorého hodnota obsahuje aj hodnotu nakúpeného ovocia.

Je zrejmé, že v každej etape výroby statkov sa k medziproduktu pripočíta hodnota, ktorá bola v konkrétnej etape pridaná k hodnote daného statku. Takúto veličinu nazývame **pridaná hodnota**. Pridanú hodnotu by sme mohli taktiež charakterizovať ako hodnotu, ktorá sa v každej etape výroby statku pripočíta k hodnote statku. Pridanú hodnotu môžeme vypočítať ako rozdiel medzi tržbami a nákladmi na nákup surovín, materiálov, polotovarov, služieb, energií a pod. Inými slovami, pridanú hodnotu vypočítame ako rozdiel medzi hodnotou hrubej produkcie a hodnotou medziproduktu. Význam pridanej hodnoty spočíva v tom, že jej použitie pri určovaní HDP zabraňuje viacnásobnému započítavaniu tovarov a služieb.

17.3 METÓDY VÝPOČTU HRUBÉHO DOMÁCEHO PRODUKTU

Poznatky o makroekonomickom kolobehu, finálnych statkoch, medziproduktoch a pridanej hodnote nám umožňujú pochopiť rôzne metódy výpočtu HDP. Vieme, že príjem jedného ekonomického subjektu musí byť zároveň výdavkom iného ekonomického subjektu. Ak sa na túto problematiku pozrieme z makroekonomického hľadiska, agregátny príjem musí byť rovný agregátnym výdavkom všetkých subjektov v ekonomike. Takéto dva prístupy k určeniu HDP nazývame aj výdavkový a príjmový prístup. Ak k týmto dvom prístupom pridáme aj prístup vychádzajúci priamo z definície HDP, teda uvažujeme hodnotu všetkých finálnych statkov, rozlišujeme tri metódy výpočtu HDP, ktorými sú:

1. produkčná (tovarová) metóda;
2. dôchodková (príjmová) metóda;
3. výdavková (spotrebná) metóda.

17.3.1 Produkčná (tovarová) metóda

Produkčná metóda výpočtu HDP vyplýva z definície HDP, podľa ktorej hodnota HDP predstavuje trhovú hodnotu všetkých finálnych statkov a služieb vyrobených a poskytnutých v danej krajine za určité časové obdobie. HDP tak jednoducho teoreticky vypočítame vynásobením ceny statku s počtom vyprodukovaných statkov

cena tovara x kon. produkcia tovarov

Scanned with CamScanner

alebo poskytnutých služieb a následnou agregáciou týchto hodnôt. Hoci sa zdá byť tento prístup jednoduchý, v praxi často nemožno takto určiť hodnotu finálnych statkov. Dôvodom je napríklad meniaca sa cena statku v čase alebo produkcia a predaj rovnakého statku za rôzne ceny rôznymi predajcami. V takomto prípade by sme museli spočítať hodnotu všetkých statkov individuálne, čo pri objeme predaja a nákupu statkov nie je možné.

Hrubý domáci produkt sa s využitím produkčnej metódy v praxi určuje ako suma pridaných hodnôt, teda súčet pridaných hodnôt jednotlivých výrobcov (alebo ako rozdiel medzi hrubou produkciou – tržbami firiem a ich a medziproduktom – nákladmi na medzispotrebu), daní z produktov mínus subvencie (dane z produktu mínus subvencie predstavujú čisté dane z produktov). Takto určený výpočet HDP produkčnou metódou eviduje ŠÚ SR, ktorý danú metódu nazýva výrobná metóda (<https://slovak.statistics.sk>). V rámci tejto metódy ŠÚ SR vykazuje také ukazovatele ako produkcia, medzispotreba, hrubá pridaná hodnota a čisté dane z produktov.

17.3.2 Dôchodková (príjmová) metóda

Ako sme už uviedli, suma príjmov, resp. dôchodkov ekonomických subjektov, ktoré získali, tvorí hodnotu vytvoreného HDP v krajine. Dôchodky plynúce z využitia výrobných faktorov patria ich vlastníkom a predstavujú ich dôchodok. Spočítaním týchto dôchodkov získame HDP. Takýto spôsob výpočtu HDP nazývame dôchodková metóda výpočtu HDP. Použitie dôchodkovej metódy znamená, že **výkonnosť ekonomiky sa meria a vyjadruje pomocou dôchodkov jednotlivých ekonomických subjektov, ktoré získavajú odmenu za používanie výrobných faktorov**. Takýmito dôchodkami sú:

- hrubé mzdy, ktoré tvoria mzdy a iné zamestnanecké príjmy;
- čisté úroky, ktoré predstavujú rozdiel získaných a platených úrokov;
- renty, teda dôchodky plynúce z vlastníctva pôdy;
- hrubé zisky firiem (t. j. zisky firiem pred zdanením);
- dôchodky firiem nezapísaných v obchodnom registri, ale v živnostenskom registri (dôchodky živnostníkov, roľníkov a pod., dôchodky zo samozamestnania);
- amortizácia;
- nepriame dane;
- subvencie.

Súčasťou výpočtu HDP dôchodkovou metódou je aj amortizácia, teda suma opotrebenia kapitálových statkov. Amortizácia sa vo výpočte nachádza preto, že zisk firiem sa určuje po zohľadnení amortizácie. V HDP však nie je amortizácia zohľadnená, a rovnako nie je zohľadnená ani pri výpočte HDP výdavkovou metódu. Z daného dôvodu je ju nutné ku všetkým dôchodkom pripočítať.

Ekonomické subjekty za využívanie výrobných faktorov získavajú rôzne druhy dôchodkov. Nad rámec odmien za využitie výrobných faktorov platia ekonomické subjekty aj nepriame dane (daň z pridanej hodnoty a spotrebné dane). Týmto sa

Scanned with CamScanner

o sumu nepriamych daní zvyšujú výdavky ekonomických subjektov, ktoré sú zahrnuté vo výdavkovej metóde výpočtu HDP. V dôchodkovej metóde výpočtu HDP teda nepriame dane pripočítame. Naopak, presne opačne funguje systém subvencií, ktoré znižujú cenu statkov, ktoré ekonomické subjekty nakupujú, preto ich treba odpočítať pri výpočte HDP dôchodkovou metódou.

17.3.3 Výdavková (spotrebná) metóda

Ako už vieme, v ekonomike predstavuje každý výdavok jedného subjektu príjem, resp. dôchodok iného subjektu. Z tohto hľadiska musí pre ekonomiku ako celok platiť, že agregátne príjmy sa musia rovnať agregátnym výdavkom. Pri výdavkovej metóde výpočtu HDP predpokladáme, že hodnota vyprodukovaných statkov a poskytnutých služieb je cenou pri ich predaji a kúpe, a teda sa rovná peňažným výdavkom, ktoré ekonomické subjekty zaplatia. Agregátne výdavky predstavujú súčet všetkých výdavkov ekonomických subjektov na nákup tovarov a služieb za určité časové obdobie. Pri výpočte HDP výdavkovou metódou je určujúce, ktoré ekonomické subjekty nakupujú finálne statky a služby, pričom ich môžu nakupovať domácnosti, firmy, štát a zahraničie.

Ak meriame HDP pomocou výdavkov ekonomických subjektov, môžeme ho vyjadriť ako súčet nasledujúcich položiek:

- výdavky domácností na osobnú spotrebu tovarov a služieb – C (*Consumption*),
- súkromné hrubé domáce investície firiem – I (*Investment*),
- výdavky štátu na nákup tovarov a služieb – G (*Government*),
- čistý export – NX (*Net Export*).

Matematicky ho potom vieme zapísať takto: $HDP = C + I + G + NX$

Výdavky domácností na osobnú spotrebu tovarov a služieb

Spotreba tvorí najväčšiu časť HDP. Preto môžu jej zmeny ovplyvniť všetky kľúčové makroekonomické veličiny. Výdavky domácností predstavujú bežné nákupy obyvateľstva súvisiace s uspokojovaním potrieb. Základnou jednotkou spotreby je domácnosť, ide však aj o individuálnu spotrebu obyvateľstva. Štatistický úrad SR túto časť HDP definuje ako konečná spotreba a zahŕňa v nej **konečnú spotrebu domácností, konečnú spotrebu neziskových inštitúcií slúžiacich domácnostiam a konečnú spotrebu verejnej správy**. Vo všeobecnosti vynakladajú jednotlivci, resp. domácnosti svoje výdavky na tieto tri hlavné skupiny spotreby:

1. výdavky domácností na nákup predmetov krátkodobej spotreby, napríklad nákupy potravín;
2. výdavky domácností na nákup predmetov dlhodobej spotreby, napríklad automobil;
3. výdavky domácností na služby, napríklad nájomné alebo poplatky za právne služby.

Scanned with CamScanner

Súkromné hrubé domáce investície firiem

Z hľadiska ekonomickej teórie a z hľadiska analýzy HDP chápeme investície ako **reálnu kapitálovú tvorbu**. Investície sú statky, ktoré firmy nakupujú, aby obnovili alebo rozšírili zásobu kapitálu, teda nahrádzajú opotrebené stroje, nakupujú nové stroje a zariadenia alebo stavajú nové výrobné haly. V prípade investovania hovoríme o tvorbe hrubého fixného kapitálu. Pri realizácii výroby firmy taktiež nakupujú suroviny, materiály a polovýrobky, ktoré procesmi vo firme transformujú na finálne statky. Firmy tak okrem nákupu investičných statkov zvyšujú zásoby surovín, materiálov a hotových výrobkov – ide teda o zmenu stavu zásob. Súčasťou súkromných hrubých domácich investícií sú aj výdavky vynaložené na výstavbu rodinných domov a bytov. Štatistický úrad SR eviduje vo svojich štatistikách ako investície tieto položky: tvorba hrubého fixného kapitálu a zmena stavu zásob a cenností. Ak chápeme investovanie ako **reálnu kapitálovú tvorbu**, pri použití peňazí na nákup niečoho, čo je finančne nákladné, napríklad nákup umeleckých diel, zbierok, ale aj cenných papierov, nejde o investovanie v pravom zmysle slova, ale mení sa len štruktúra aktív vlastníctva. Podobne, nákup akcií neznamená vytvorenie nových kapitálových statkov, vzniká iba vlastnícky podiel na existujúcich fyzických aktívach firmy.

Hrubé investície (I) sa skladajú z obnovovacích (reprodukčných) investícií (I_O) a čistých (netto, rozvojových) investícií ($I_Č$), pričom platí, že hrubé investície sú ich súčtom:

$$I = I_O + I_Č$$

Čisté investície predstavujú tú časť investícií, ktoré rozširujú kapitálovú zásobu. Je to teda tá časť investícií, ktorá je vyššia ako investície potrebné na obnovenie zastaraného nefunkčného kapitálu. **Obnovovacie investície** predstavujú tú časť investícií, ktorá bola vynaložená na nákup opotrebených, resp. nefunkčných kapitálových statkov. V prípade obnovovacích investícií sa teda len obnovujú tie kapitálové statky, ktoré už neplnia svoj účel. Opotrebenie kapitálu – jeho amortizáciu – vieme určiť prostredníctvom odpisov. Ak predpokladáme, že veľkosť obnovovacích investícií sa rovná veľkosti odpisov, krajina dokáže zabezpečiť, že všetky opotrebované kapitálové statky sa nahradili novými statkami. V prípade, ak sú hrubé investície nižšie ako obnovovacie investície, krajina nie je schopná ani obnoviť, resp. nahradiť opotrebované kapitálové statky a čisté investície sú záporné. Takáto situácia zvyčajne znamená, že krajina smeruje alebo sa už nachádza v ekonomickom útlme. Ak je hodnota hrubých investícií totožná s hodnotou obnovovacích investícií, krajina dokáže obnoviť všetky opotrebované statky, ale nedokáže vytvoriť nové kapitálové statky a čisté investície sa rovnajú nula. Ak sú však hrubé investície väčšie ako obnovovacie investície, a teda čisté investície sú kladné, krajina nielenže dokáže obnoviť opotrebené kapitálové statky, ale aj vytvárať nové kapitálové statky, ktoré rozširujú jej výrobné možnosti a kapacity. V takomto prípade môžeme tvrdiť, že ekonomika je vo fáze ekonomického rastu.

Scanned with CamScanner

Výdavky štátu na nákup tovarov a služieb

Výdavky štátu na nákup tovarov a služieb zahŕňajú **výdavky štátu na nákup finálnej produkcie, teda výdavky na spotrebné tovary a služby a vládne výdavky na investície.** Štátne nákupy zahŕňajú výdavky za tovary, ktoré štát kupuje od súkromného sektora, výdavky na výstavbu ciest, diaľnic, ale aj výdavky na armádu, platy učiteľov, sudcov a iných štátnych zamestnancov.

Súčasťou štátnych výdavkov nie sú **transferové platby**, t. j. rôzne sociálne dávky (starobné, invalidné, vdovské dôchodky, štipendiá, prídavky na deti a pod.), pri ktorých ide len o prerozdelenie dôchodkov od jedných ekonomických subjektov iným ekonomickým subjektom a sú poskytované na bezodplatnom princípe. Do položky výdavky vlády nepatria úroky štátnych cenných papierov, ktoré dostávajú vlastníci nakúpených, štátom vydaných cenných papierov.

Čistý export

V prípade otvorenej ekonomiky a jej zapojenia sa do medzinárodného obchodu sa časť výdavkov domácich ekonomických subjektov vynakladá v zahraničí – na **nákup tovarov a služieb v zahraničí** (dovoz, import) a naopak, v domácej krajine vynakladajú svoje výdavky aj zahraničné ekonomické subjekty – ide o **predaj tovarov a služieb do zahraničia** (vývoz, export). Ak domáce ekonomické subjekty vynaložia svoje výdavky na statky v zahraničí, teda importujú, získavajú statky, ktoré domáca krajina nevyrobila, domáce ekonomické subjekty však na ne vynaložili svoje výdavky. Z hľadiska výpočtu HDP sa teda musí táto hodnota od výdavkov odpočítať, keďže je to hodnota, ktorá nebola vyprodukovaná v domácej krajine. Naopak, ak exportujeme tovary a služby, výdavky vznikajú zahraničným subjektom a nie domácim subjektom, hoci bola táto hodnota vytvorená v domácej krajine. Pre potreby výpočtu hodnoty HDP sa teda hodnota exportu musí pripočítať. Je teda veľmi dôležité rozlišovať medzi tým, čo sa v danej krajine vyprodukuje a tým, čo sa nakúpi (výdavky) a spotrebuje. **Rozdiel medzi exportom a importom predstavuje čistý export.**

V prípade, ak krajina viac vyváža ako dováža, čistý export nadobúda kladné hodnoty. V takomto prípade to znamená, že domáce subjekty spotrebovali len časť vytvoreného HDP a časť HDP sa spotrebovala v zahraničí. Opačný prípad nastáva, ak je čistý export záporný, teda domáca krajina dováža viac ako vyváža. V takomto prípade domáce ekonomické subjekty spotrebovali viac statkov, ako bol vytvorený HDP v domácej krajine, a teda túto časť produktu museli získať v zahraničí.

17.4 HRUBÝ A ČISTÝ PRODUKT

Okrem veličiny HDP a HNP, dokážeme ekonomickú výkonnosť vyjadrovať aj prostredníctvom ďalších veličín, ktoré sú odvodené z HDP alebo HNP. Pri výpočte HDP sme predpokladali, že obsahuje hrubé investície firiem. Kapitálové statky sa postupom času a používaním opotrebúvajú a znižujú svoju hodnotu. Ako

Scanned with CamScanner

už vieme, časť hrubých investícií – obnovovacie investície sa používajú na obnovu týchto opotrebovaných statkov a nevytvárajú nové kapitálové statky, teda nerozširujú kapitálovú zásobu a výrobný potenciál ekonomiky. Preto rozoznávame makroekonomickú veličinu **čistý domáci produkt** – ČDP (*Net Domestic Product*). Čistý domáci produkt zahŕňa len čisté investície, ktoré rozširujú množstvo existujúcich investičných statkov, ale nezahŕňa obnovovacie investície, ktoré sa použili na nákup spotrebovaných a opotrebovaných investičných statkov. Čistý domáci produkt vypočítame tak, ak od hrubého domáceho produktu odpočítame amortizáciu (odpisy).

$$ČDP = HDP - amortizácia$$

Podobne vieme z makroekonomickej veličiny hrubý národný produkt odvodiť veličinu čistý národný produkt – ČNP (*Net National Product*). Čistý národný produkt vypočítame ako rozdiel hrubého národného produktu a amortizácie (odpisov).

$$ČNP = HNP - amortizácia$$

Z kategórie čistý domáci produkt, ktorý by sme vypočítali dôchodkovou metódou, vieme odvodiť aj kategóriu **národný dôchodok** – ND (*National Income*). Národný dôchodok predstavuje celkový dôchodok, ktorý získali vlastníci výrobných faktorov. Určíme ho dôchodkovou metódou výpočtu HDP ako súčet všetkých dôchodkov, pričom do tohto súčtu nezahrnieme amortizáciu, nepriame dane a subvencie. Výpočet ND môžeme zapísať ako:

$ND = \sum$ *dôchodkov*,

alebo: $ND = HDP - (amortizácia + nepriame\ dane - subvencie)$.

17.5 NOMINÁLNY A REÁLNY PRODUKT

Hrubý domáci produkt v nominálnom vyjadrení predstavuje trhovú hodnotu všetkých finálnych statkov, ak sa vyprodukované finálne statky ocenia ich aktuálnymi trhovými cenami. Ceny statkov sa však menia a cena, za akú sa tovar alebo služba predávala v jednom roku, už v nasledujúcom období nemusí platiť a môže dôjsť k jej zvýšeniu alebo zníženiu. Ak meriame a vyjadrujeme hodnotu výstupu v danom období v trhových cenách daného obdobia, t. j. v **bežných trhových cenách**, hovoríme o **nominálnom hrubom domácom produkte**. Nominálny HDP teda zohľadňuje cenovú hladinu daného roka.

Nominálny HDP (HDP_N) sa medzi rokmi mení z týchto dvoch dôvodov:

- každoročne sa mení fyzický objem vyrobených statkov a služieb, t. j. mení sa množstvo vyrobených a predaných statkov a služieb,
- každoročne sa pre zmeny v cenovej hladine (infláciu alebo deflāciu) menia bežné trhové ceny.

Scanned with CamScanner

Nominálny HDP vypočítame ako **sumu fyzického množstva statkov *(Q)* v danom roku *(t)* oceneného trhovými, bežnými cenami *(P)* tohto obdobia *(t)***, čo môžeme zapísať nasledovne:

$$HDP_N = \sum (Q_t \cdot P_t)$$

Zmeny nominálneho HDP, ktoré vyplývajú zo zmien bežných trhových cien, neposkytujú objektívny údaj o zmene výkonnosti ekonomiky (o zmenách v množstve vyrobených statkov a poskytnutých služieb). Dôvodom je, že pri zvýšení cenovej hladiny vyprodukovaných statkov, ale pri stále rovnakom objeme produkcie, sa hodnota nominálneho HDP bude zvyšovať. Reálne sa však nevyrobilo viac statkov, hodnota HDP vzrástla len z dôvodu rastu cien.

Preto ak chceme zistiť zmenu vytvoreného produktu, na meranie výkonnosti ekonomiky a na porovnávanie HDP v rôznych obdobiach sa používa veličina **reálny hrubý domáci produkt**, ktorý vylučuje vplyv zmeny cien na meranie makroekonomického výstupu. Údaje o reálnom produkte získame tak, že pri výpočte HDP v danom roku použijeme ceny referenčného roku. Takéto ceny sa nazývajú **stále ceny základného roku** alebo aj bázické ceny. Ocenením vyprodukovaných tovarov a služieb cenami základného roku dostaneme veličinu reálny HDP (HDP_R). Reálny HDP potom reflektuje len zmeny vo fyzických jednotkách množstva vyprodukovaných tovarov a poskytnutých služieb. Pre porovnanie výkonnosti ekonomiky v rôznych rokoch treba vždy používať ukazovateľ reálny HDP (nie ukazovateľ nominálny HDP). Zmeny v reálnom HDP ukazujú, ako sa mení, t. j. zvyšuje alebo znižuje výkonnosť ekonomiky. Reálny HDP môžeme matematicky vyjadriť ako sumu fyzického množstva statkov (Q) v danom roku (t) oceneného cenami (P) základného (bázického) obdobia (0), čo môžeme zapísať nasledovne:

$$HDP_R = \sum (Q_t \cdot P_0)$$

Porovnaním nominálneho a reálneho HDP vieme určiť zmeny v cenovej hladine. Index, ktorý vznikne ako podiel nominálneho HDP a reálneho HDP a meria zmenu cenovej hladiny, nazývame deflátor HDP a môžeme ho zapísať nasledovne:

$$Deflátor\ HDP = \frac{HDP_N}{HDP_R} \cdot 100$$

17.6 OSOBNÝ DÔCHODOK A DISPONIBILNÝ DÔCHODOK

Údaje o hodnote HDP sa využívajú nielen ako ukazovateľ toho, aké množstvo finálnych statkov a služieb dokáže ekonomika vyrobiť, ale v mnohých prípadoch aj ako ukazovateľ naznačujúci blahobyt a životnú úroveň obyvateľov danej krajiny. Pritom sa predpokladá, že s rastom HDP rastie aj ekonomický blahobyt, keďže ak ekonomika vyprodukuje viac tovarov a služieb a ekonomické subjekty môžu viac spotrebovať.

Scanned with CamScanner

Keďže sa HDP nerozdeľuje medzi ekonomické subjekty rovnomerne, rast reálneho HDP síce zvyšuje ekonomickú úroveň krajiny, to však neznamená, že sa zvyšuje kvalita života všetkých obyvateľov.

Individuálny blahobyt obyvateľstva možno posúdiť pomocou kategórií osobný dôchodok a disponibilný dôchodok.

Osobný dôchodok (*Personal Income* – PI) predstavuje hrubý príjem jednotlivca. To znamená, že zahŕňa všetky dôchodky z výrobných faktorov, ktoré jednotlivec vlastní a transferové platby, ktoré jednotlivec získava. Pre jednotlivca je podstatné poznať veľkosť svojho osobného dôchodku, z tohto hľadiska nie je úroveň HDP pre neho prvoradá. V niektorých prípadoch sa pod pojmom osobný dôchodok chápe dôchodok domácnosti ako celku, nielen jednotlivca, a to preto, že domácnosť často vystupuje ako základná jednotka spotreby.

Disponibilný dôchodok (*Disposable Income* – DI) vyjadruje tú časť osobného dôchodku, s ktorým môže jednotlivec disponovať a používať ho podľa vlastného rozhodnutia. Ide o takú výšku dôchodku, ktorú majú jednotlivci (resp. domácnosti) k dispozícii na spotrebu a úspory. Disponibilný dôchodok sa určí tak, že sa od osobného dôchodku odpočítajú priame dane, ktoré platí jednotlivec. Rozhodnutie jednotlivca (domácnosti), akú časť dôchodku použije na nákup tovarov a služieb (t. j. spotrebuje), ako aj to, akú časť usporí, závisí od veľkosti disponibilného dôchodku.

17.7 ALTERNATÍVNE PRÍSTUPY K MERANIU VÝKONNOSTI EKONOMIKY A BLAHOBYTU A KVALITY ŽIVOTA

Ukazovateľ HDP je vhodným ukazovateľom na meranie výkonnosti ekonomiky krajín, ako aj na porovnávanie výkonnosti ekonomiky krajiny v čase a porovnávanie ekonomickej výkonnosti medzi krajinami. **Vývoj hrubého domáceho produktu však nezachytáva všetky výstupy ekonomickej činnosti a komplexné zmeny vo vývoji blahobytu a životnej úrovne obyvateľstva**, pretože niektoré súčasti zahrnuté v HDP blahobyt občanov nezvyšujú, na druhej strane niektoré ekonomické aktivity, resp. vyprodukované tovary a služby, napríklad nerealizované prostredníctvom trhu HDP nezachytáva, hoci zvyšujú blahobyt ľudí. Blahobyt obyvateľstva ovplyvňuje aj samotná štruktúra HDP, jeho rozdelenie a konečné použitie. Je zrejmé, že prírastok HDP spôsobený napríklad zvýšením spotreby alkoholu, cigariet, výrobou zbraní alebo vybudovaním a financovaním väzníc z verejných zdrojov neprináša také zvýšenie blahobytu, ako napríklad rast nákupu kníh, spotreba služieb vzdelávania, výroba mikročipov, investície do modernizácie železničnej infraštruktúry alebo výstavba kultúrnych a vzdelávacích zariadení.

Z predchádzajúceho textu je zrejmé, že vývoj HDP môže vytvoriť predpoklady na zvýšenie blahobytu obyvateľov, nemusí však zvýšiť kvalitu ich života, resp. môže zvyšovať kvalitu života len časti obyvateľstva. Aby sme mohli posúdiť zmeny v blahobyte a kvalite života obyvateľov krajiny, treba ukazovateľ HDP upraviť o zložky, ktoré sú zahrnuté v HDP, ale blahobyt nezvyšujú, dokonca ho môžu znižovať a o zložky, ktoré HDP nezahŕňa, ale blahobyt občanov zvyšujú. V nasledujúcej časti sa budeme

Scanned with CamScanner

venovať trom indikátorom (ukazovateľom), ktoré komplexnejšie merajú výkonnosť ekonomiky a blahobyt občanov. Sú to:

- čistý ekonomický blahobyt (*Net Economic Welfare* – NEW);
- pravý ekonomický rozvoj (*Genuine Progress Indicator* – GPI);
- index ľudského rozvoja (*Human Development Index* – HDI).

Čistý ekonomický blahobyt

Čistý ekonomický blahobyt je upravený ukazovateľ obsahujúci len tie položky HDP, ktoré zvyšujú blahobyt a k HDP sa pripočítavajú tie položky, ktoré v ňom nie sú zahrnuté. Pri kvantifikácii čistého ekonomického blahobytu sa k hodnote HDP pripočítava hodnota nasledujúcich aktivít:

- **statky a služby vyprodukované a poskytnuté domácnosťou pre domácnosť** – sú nimi tie statky a služby, ktoré domácnosti produkujú pre seba a svoju domácnosť alebo pre príbuzných a priateľov. Takéto aktivity neprechádzajú trhom a nie sú preto v HDP zahrnuté, ale zvyšujú vytvorený produkt. Ako príklad môžeme uviesť pestovanie zeleniny v domácnosti a jej spotrebu v rámci rodiny alebo známych;
- **produkcia tieňovej (čiernej alebo šedej) ekonomiky** – ide o nepriznanie časti vyrobenej produkcie alebo poskytnutých služieb v snahe vyhnúť sa plateniu daní, ale aj o ilegálne aktivity, akými sú napríklad obchod s drogami alebo zbraňami. Tieňová ekonomika zahŕňa najrôznejšie druhy „pololegálnych" a nelegálnych hospodárskych činností. Tovary vyrobené v tieňovej ekonomike, podobne ako statky a služby vyprodukované a poskytnuté v rámci domácností, neprechádzajú trhom a nie sú zahrnuté v HDP;
- **rast kvality a úžitkových vlastností statkov a služieb** – postupom času a s vývojom nových technológií sa zariadenia a stroje kvalitatívne vylepšujú. Kvalitnejšie a rozmanitejšie sú aj služby. Cena nových strojov a zariadení, ako aj služieb, síce môže rásť, ale za hodnotu, ktorú za ne zaplatíme, získame viac. Ako príklad môžeme uviesť napr. zvýšenie úžitkových vlastností notebookov;
- **hodnota voľného času** – voľný čas predstavuje čas, kedy sa môžeme venovať oddychu, rodine alebo koníčkom. Je zrejmé, že čím viac voľného času máme, tým je kvalita nášho života vyššia. Hodnota voľného času nie je súčasťou HDP, pričom viac voľného času zvyšuje blahobyt ľudí.

Na ekonomický blahobyt negatívne vplývajú niektoré aktivity, ktoré sú zahrnuté v HDP. Preto o ne musíme hodnotu HDP upraviť a od HDP ich odpočítať. Negatívne na ekonomický blahobyt vplývajú:

- **choroby z povolania**, ktoré v ekonomike generujú spotrebu najmä v zdravotníctve, ktorá je súčasťou HDP (napr. služby lekárov a nemocníc, hospitalizácia, výroba a predaj liekov a pod.). Choroba však kvalitu života nezlepšuje, naopak, zhoršuje kvalitu života nielen pacientom, ale aj ich rodinným príslušníkom a vedie k použitiu vzácnych zdrojov, ktoré by v prípade lepšieho zdravia obyvateľstva mohli byť použité inde;

Scanned with CamScanner

- **znečistené životné prostredie** – proces výroby statkov sa často spája so zásahom do prírody a poškodzovaním životného prostredia. Výroba podniku, ktorý znečisťuje ovzdušie, je síce v HDP zahrnutá, ale smog alebo pevné látky v ovzduší znižujú blahobyt občanov. Podobný príklad by sme mohli uviesť aj v prípade znečistenia vôd, lesov a pod.;
- **kriminalita** znižuje ekonomický blahobyt. Ako príklad môžeme uviesť správu väzníc a starostlivosť o odsúdených. Tieto aktivity sú zahrnuté v HDP, nezvyšujú však ekonomický blahobyt obyvateľov krajiny;
- **nerovnomerné rozdelenie dôchodkov** – ak je rozdelenie dôchodkov a použitie HDP výrazne nerovnomerné, môže to viesť k zníženiu kvality života. Aj vtedy, ak je v krajine relatívne vysoký HDP na obyvateľa alebo vysoká úroveň priemerného dôchodku, nemusí byť priemerná životná úroveň vysoká, ak sú dôchodky a bohatstvo veľmi nerovnomerne rozdelené.

Keďže viaceré premenné, ktoré by mali vchádzať do ukazovateľa čistý ekonomický blahobyt sú ťažko kvantifikovateľné (napr. pre nedostatok informácií), tento ukazovateľ sa nevykazuje. Skôr je jeho cieľom nasmerovať uvažovanie k tým faktorom, ktoré ovplyvňujú úroveň blahobytu v spoločnosti.

Pravý ekonomický rozvoj

Ďalším ukazovateľom, ktorým možno zhodnotiť ekonomický blahobyt, je **pravý ekonomický rozvoj**. Pravý ekonomický rozvoj vychádza z HDP, ale upravuje ho o hodnotu takých aktivít, ako sú náklady na kriminalitu, náklady súvisiace so zväčšovaním ozónovej diery, náklady spojené s vyčerpávaním a znehodnocovaním zdrojov a pod.

Pravý ekonomický rozvoj obsahuje 26 indikátorov rozdelených do troch kategórií – sociálna, **ekonomická** a environmentálna oblasť. V **sociálnej oblasti** obsahuje premenné ako kriminalita, štruktúra rodiny alebo dosahované univerzitné vzdelanie. **Environmentálna oblasť** zahŕňa napríklad znečistenie, klimatické zmeny a iné faktory pozitívne alebo negatívne ovplyvňujúce životné prostredie. Pravý ekonomický rozvoj sa snaží odstrániť vplyv faktorov, ktoré sa započítavajú do prírastku HDP, ale v skutočnosti nevedú k ekonomickému rastu. Spájajú sa však s odstraňovaním chýb, deformácií alebo spoločenského úpadku z minulosti. Príkladmi takýchto aktivít môžu byť odstraňovanie následkov živelných pohrôm alebo obnova infraštruktúry, kedy sa kvalita života nezlepšuje, ale sa vracia na pôvodnú úroveň. Možno uviesť aj služby polície, súdnictva alebo právne poradenstvo, keď tieto služby sú síce potrebné, ale nezvyšujú blahobyt, len sa snažia odstrániť určité negatíva (napr. vyšetrenie krádeže, právne poradenstvo a pod.).

Index ľudského rozvoja

V súčasnom období je to najpoužívanejší indikátor ukazujúci a porovnávajúci rozvoj krajín, ich ekonomickú úroveň a blahobyt obyvateľstva. Týmto ukazovateľom je **index ľudského rozvoja**, ktorý sa sústreďuje na to, že ľudský rozvoj je rozhodujúcim kritériom pre hodnotenie vývoja krajiny a hodnotenie vývoja HDP, teda sledovanie ekonomického rastu krajiny nepostačuje. Ľudský rozvoj môžeme charakterizovať ako

Scanned with CamScanner

rozširovanie a prehlbovanie možností ľudí žiť zdravý, dlhý a tvorivý život. Tento prístup sa orientuje na ľudí a ich možnosti, resp. príležitosti a voľby pri ich rozhodovaní. Zvýšenie príjmu ľudí chápe ako prostriedok umožňujúci ich rozvoj a nie ako cieľ, ktorý sa snažia dosiahnuť. Významným aspektom pre rozvoj krajiny je z tohto hľadiska vytváranie podmienok a predpokladov na rozvoj schopností, ako aj vytváranie podmienok pre ich využitie. Ak napríklad krajina vzdeláva dostatočný počet študentov, ale nedokáže vytvárať dostatok pracovných miest, napríklad vo vede a výskume, kde by sa mohli uplatniť, rozvoj krajiny je na nižšej úrovni, ako by mohol byť.

Index ľudského rozvoja sa skladá z troch oblastí a tvoria ho tri subindexy: **index očakávanej dĺžky života, index vzdelávania a index hrubého národného produktu**. Sledovanými oblasťami sú dlhý a zdravý život, vedomosti (vzdelanie) a adekvátna (primeraná) životná úroveň. V týchto oblastiach sa sledujú rôzne indikátory, ktorými sú očakávaná dĺžka života pri narodení, očakávaná dĺžka školského vzdelávania, priemerná dĺžka školského vzdelávania a hrubý národný príjem na obyvateľa vyjadrený v parite kúpnej sily v amerických dolároch.

Index ľudského rozvoja nadobúda hodnoty od 0 po 1. Čím viac sa index krajiny približuje hodnote 1, tým viac sa krajina považuje za ekonomicky vyspelú, ponúkajúcu svojim obyvateľom vhodné podmienky na prežitie plnohodnotného, kvalitného, zdravého a dlhého života. Vysoká hodnota indexu teda znamená vysokú úroveň blahobytu a kvality života obyvateľov krajiny.

Hrubé národné šťastie

Koncept merania blahobytu obyvateľov prostredníctvom hrubého národného šťastia, resp. jeho indexu vznikol v Bhutáne v roku 1972. Index bol vyvinutý Centrom pre bhutánske štúdie (*Centre for Bhutan Studies*) v spolupráci s Oxfordskou univerzitou. Cieľom indexu hrubého národného šťastia je merať kvalitu života oveľa komplexnejšie ako len hodnotou hrubého domáceho produktu a zahrnúť do merania kvality života nielen materiálne, ale aj nemateriálne, resp. neekonomické hodnoty. Index hrubého národného šťastia sa zameriava na 4 hlavné piliere: dobré vládnutie, udržateľný sociálno-ekonomický vývoj, zachovanie kultúry a ochranu životného prostredia. V rámci týchto pilierov sa sleduje 9 oblastí, ktorými sú: psychická, resp. duševná stránka, zdravie, vzdelanie, využitie alebo rozdelenie času, kultúrna diverzita, dobré vládnutie, vitalita komunity, ekologická diverzita a životný štandard. Na meranie indexu sa používa 33 indikátorov. Index hrubého národného šťastia sa nevyčísľuje každoročne, keďže je náročný na zber údajov. Údaje sa na výpočet indexu zbierajú prostredníctvom dotazníkov, ktoré sa spracovávajú a Centrum pre bhutánske štúdie vydáva správy o prieskume (napr. GNH Survey Report. 2015. Dostupné na internete: <https://www.grossnationalhappiness.com/>).

Tento koncept ovplyvnil aj iné krajiny a svetové inštitúcie. United Nations Sustainable Development Solutions Network každoročne vydáva od roku 2012 Správu o svetovom šťastí *(World Happiness Report)*.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Hrubý domáci produkt** (HDP) vyjadruje hodnotu všetkých finálnych statkov a služieb vyrobených a poskytnutých za určité časové obdobie na území danej krajiny. Zohľadňuje územný princíp.
2. **Hrubý národný produkt** (HNP) vyjadruje hodnotu všetkých finálnych statkov a služieb vyrobených národnými výrobnými faktormi, pričom nie je dôležité, na území ktorého štátu tieto výrobné faktory pôsobia.
3. **Finálny statok** je taký produkt, ktorý sa predáva/kupuje na konečnú spotrebu alebo investovanie.
4. **Hrubá produkcia** predstavuje tržby alebo obrat. Je to hodnota všetkých tovarov a služieb, vyrobených a poskytnutých v krajine za určité časové obdobie.
5. **Medziprodukt** (medzispotreba) vyjadruje hodnotu tovarov a služieb kúpených a použitých s cieľom vyrobiť ďalšie tovary a služby.
6. **Pridanú hodnotu** charakterizujeme ako hodnotu, ktorá sa v každej etape výroby statku pripočíta k hodnote statku. Pridanú hodnotu vypočítame ako rozdiel medzi hodnotou hrubej produkcie a hodnotou medziproduktu.
7. Hrubý domáci produkt možno vypočítať pomocou troch metód: **produkčná (tovarová) metóda**, **dôchodková metóda** a **výdavková (spotrebná) metóda**.
8. Hrubý domáci produkt **produkčnou metódou** vypočítame vynásobením ceny statku množstvom vyprodukovaných statkov a poskytnutých služieb a následnou agregáciou týchto hodnôt alebo ako sumu pridaných hodnôt, teda súčet pridanej hodnoty na jednotlivých stupňoch spracovania.
9. Hrubý domáci produkt **dôchodkovou metódou** získame ako súčet všetkých dôchodkov (príjmov), ktoré plynú z ich použitia vlastníkom výrobných faktorov.
10. Hrubý domáci produkt **výdavkovou metódou** určíme ako súčet **výdavkov domácností** na osobnú spotrebu, súkromné hrubé domáce **investície firiem**, **výdavky štátu** na nákup tovarov a služieb a **čistý export**.
11. **Nominálny HDP** sa meria a vyjadruje v **bežných, t. j. v trhových cenách** daného obdobia. Zmena v nominálnom HDP môže byť spôsobená zmenou vo fyzických jednotkách vyrobenej produkcie (reálny produkt) alebo v zmenách cien vyrobenej produkcie.
12. **Reálny HDP** sa meria a vyjadruje v **stálych, t. j. v bázických cenách** základného obdobia. Zmeny v reálnom HDP odzrkadľujú len zmenu v objeme reálne vyrobenej produkcie a nezohľadňujú vplyv zmeny cenovej hladiny na hodnotu vyrobenej produkcie. Reálny HDP sa používa na porovnanie vývoja HDP v čase, ako aj na porovnanie úrovne výstupu medzi krajinami.
13. **Osobný dôchodok** je hrubý príjem jednotlivca. **Disponibilný dôchodok** je tá časť dôchodku, ktorú môže jednotlivec použiť podľa svojho uváženia. Vypočíta sa ako rozdiel medzi osobným dôchodkom a priamymi daňami, ktoré jednotlivec platí.
14. Alternatívnymi prístupmi k meraniu blahobytu a kvality života sú ukazovatele ako **čistý ekonomický blahobyt**, **pravý ekonomický rozvoj** a **index ľudského rozvoja**.

Scanned with CamScanner

OSEMNÁSTA KAPITOLA

SPOTREBA, ÚSPORY A INVESTÍCIE

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *pochopiť dôležitosť spotreby v agregátnom dopyte;*
- *identifikovať úlohu úspor a investícií pri dosahovaní makroekonomickej rovnováhy;*
- *poznať rozdiel v prístupe jednotlivých ekonomických škôl k determinantom úspor;*
- *porovnať rôzne typy spotrebných funkcií;*
- *pochopiť obsah a význam kategórií APC, MPC, APS, MPS v makroekonomickej analýze;*
- *porovnať jednotlivé teórie spotreby;*
- *pochopiť rôzne prístupy k investičnému rozhodovaniu;*
- *opísať mechanizmus pôsobenia investičného multiplikátora;*
- *vysvetliť vplyv zmien v dopyte po spotrebných statkoch na fluktuácie v dopyte po investičných statkoch.*

18.1 SPOTREBA A ÚSPORY

V tejto kapitole budeme uvažovať s **dvojsektorovým modelom ekonomiky**. Budeme predpokladať existenciu dvoch ekonomických subjektov (domácností a firiem) a troch typov trhov (trh statkov a služieb, trh výrobných faktorov a finančný trh). V dvojsektorovom modeli ekonomiky pozostáva agregátny dopyt zo sumy výdavkov, ktoré vynakladajú domácnosti a firmy na nákup spotrebných a investičných statkov a služieb. Čiže:

$$AD = C + I$$

Vo *Všeobecnej teórii zamestnanosti, úroku a peňazí* uvažuje Keynes s modelom uzavretej ekonomiky. V uzavretej ekonomike je agregátny dopyt sumou výdavkov domácností, firiem a štátu na statky a služby. Čiže $AD = C + I + G$. Pre zjednodušenie analýzy však Keynes uvažuje s tým, že výdavky štátu možno rozdeliť na spotrebné a investičné výdavky. Agregátny dopyt má teda v Keynesovej analýze súvislostí medzi spotrebou, úsporami a investíciami nasledujúce dve zložky: dopyt po spotrebných statkoch a dopyt po investičných statkoch. Čiže: $AD = C + I$.

V reálnych ekonomikách dosahuje podiel spotrebných výdavkov na agregátnom dopyte spravidla viac ako 60 %. Hrajú teda kľúčovú úlohu pri dosahovaní makroekonomickej rovnováhy. Výška spotrebných výdavkov domácností závisí od viacerých faktorov, ktorými sú predovšetkým:

- **dôchodok** – je zrejmé, že domácnosti rozhodujú o výške výdavkov na spotrebu v závislosti od výšky svojich príjmov. Výška príjmu ovplyvňuje aj štruktúru spotreby;

Scanned with CamScanner

- **bohatstvo** – predpokladajme dve domácnosti s rovnakým dôchodkom, pričom však jedna z nich disponuje navyše veľkým bohatstvom, napríklad v podobe akcií. Spotrebné výdavky tejto domácnosti budú pravdepodobne vyššie;
- **ostatné faktory** – zaraďujeme sem celý rad činiteľov ovplyvňujúcich výšku spotrebných výdavkov domácností, napríklad zmenu miery zdanenia, miery inflácie alebo úrokovej miery.

Domácnosti však spravidla nespotrebúvajú celý svoj disponibilný dôchodok. Určitú časť z neho si odkladajú, aby mohli realizovať svoje ciele. **Úspory** domácností predstavujú teda tú **časť** ich **disponibilného dôchodku, ktorá sa nepoužíva na spotrebu.** Úspory možno chápať tiež ako akt vzdania sa bezprostredného uspokojenia potrieb v prospech ich budúceho uspokojenia, čiže v prospech budúcej spotreby.

Dôvodov, pre ktoré domácnosti sporia, t. j. vzdávajú sa svojej súčasnej spotreby v prospech budúcej spotreby, je viac. Môže ísť napríklad o budúcu kúpu bytu alebo domu, alebo o vytváranie rezervy na financovanie neočakávaných negatívnych udalostí (nezamestnanosť, nepredvídané výdavky a pod.).

Úspory domácností môžu nadobúdať rôzne formy: časť úspor môže byť napríklad **tezaurovaná** (nákup zlata a iných drahých kovov) alebo môže byť ponechaná v domácnosti vo forme peňažnej hotovosti. **Tieto úspory sú vynechané z makroekonomického kolobehu.**

Ďalšiu časť úspor môžu domácnosti uložiť do bankového systému s cieľom poberania úrokov. V tejto súvislosti sa môžeme v ekonomickej teórii stretnúť s dvomi odlišnými pohľadmi na úspory domácností.

Predstavitelia klasickej a neoklasickej ekonómie vysvetľujú rozdeľovanie dôchodku medzi spotrebu a úspory na základe úrovne úrokovej miery. Domnievajú sa, že v prípade vysokej úrokovej miery sa budú domácnosti snažiť vytvárať čo možno najvyššie úspory. Vysoká úroková miera kompenzuje obeť, ktorú domácnosti prinášajú tým, že sa vzdávajú súčasnej spotreby.

Podľa Keynesa, domácnosti si volia najskôr istú úroveň spotreby. Úspory predstavujú teda nespotrebovanú časť dôchodku. V Keynesovom teoretickom systéme vystupujú preto ako reziduálna veličina. Až následne, t. j. „v druhom slede" sa domácnosti rozhodujú o tom, či ich úspory budú mať finančnú formu (odmeňovanú príslušnou úrokovou mierou) alebo likvidnú formu (tezaurácia). Podľa Keynesa teda **výška úrokovej miery určuje štruktúru úspor a nie ich celkový objem.**

Domácnosti však nie sú jedinými ekonomickými subjektmi, ktoré sporia. V národnom účtovníctve sa uvažuje s modelom uzavretej ekonomiky. Sú sledované tzv. **hrubé národné úspory**, t. j. súhrn úspor domácností, firiem a štátu, ale tiež ich jednotlivé zložky. Ich vzájomné vzťahy možno schematicky vyjadriť takto:

$$\textit{Hrubé národné úspory} = \textit{súkromné úspory} + \textit{vládne úspory}$$

$$\textit{Súkromné úspory} = \textit{úspory domácností} + \textit{úspory firiem}$$

Do súkromných úspor sa teda okrem úspor domácností zaraďujú aj úspory firiem. Tieto nadobúdajú dve formy. Jednou z nich je časť zisku (po zdanení), ktorá nie je rozdelená medzi akcionárov vo forme dividend. Druhou formou úspor je amortizácia, t. j. peňažné prostriedky určené na obnovu opotrebovaných výrobných zariadení.

Vládne úspory predstavujú rozdiel medzi príjmami a výdavkami štátneho rozpočtu.

Úspory hrajú v ekonomike fundamentálnu úlohu. Tým, že umožňujú financovať investície, zabezpečujú rast národohospodárskeho outputu.

Okrem toho je úloha úspor dôležitá aj z hľadiska dosahovania makroekonomickej rovnováhy. Ak uvažujeme s dvojsektorovým modelom ekonomiky, ktorý predpokladá existenciu dvoch ekonomických subjektov (domácností a firiem) a troch trhov (trh statkov a služieb, trhy výrobných faktorov a finančný trh), potom môžeme podmienku dosiahnutia makroekonomickej rovnováhy odvodiť z nasledovných vzťahov:

$$AD = C + I$$

$$AS = C + S$$

Čiže ak $AD = AS$, potom

$$I = S$$

18.2 SPOTREBNÁ FUNKCIA

Vzťah medzi objemom spotrebných výdavkov domácností (C) a ich disponibilným dôchodkom (DI) vyjadruje **spotrebná funkcia**. Tento vzťah možno skúmať **tak na úrovni individuálnej domácnosti, ako aj na agregátnej úrovni**. Ak uvažujeme s jej lineárnym priebehom, potom možno identifikovať tieto prípady:

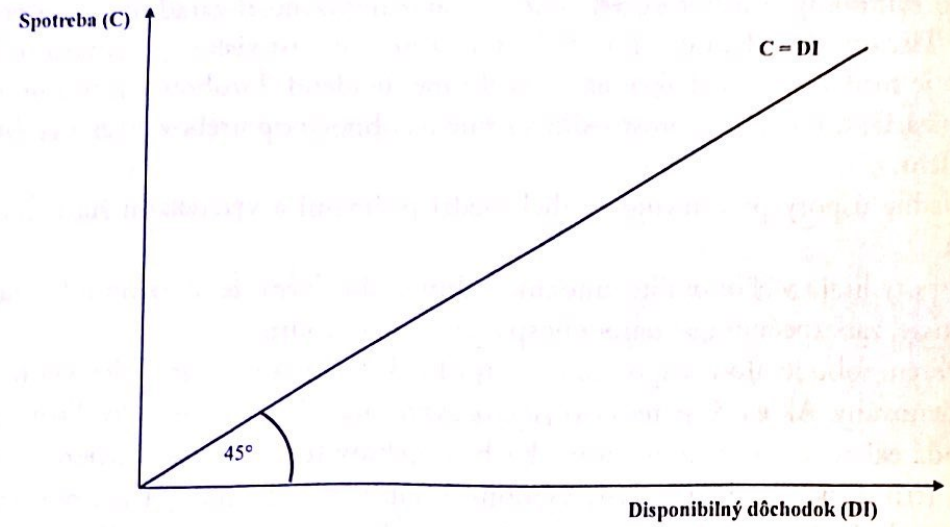
1. **prípad:** domácnosti vynakladajú na nákup spotrebných statkov a služieb celý svoj disponibilný dôchodok. Funkcia spotreby bude mať tvar:

$$C = DI$$

Grafické vyjadrenie tohto typu spotrebnej funkcie znázorňuje obrázok 18.1.

V tomto prípade bude priebeh spotrebnej funkcie totožný s priamkou vedenou pod uhlom 45°. Priamka vedená pod uhlom 45° má tú vlastnosť, že každý jej bod je rovnako vzdialený od obidvoch osí. Prípad, kedy je priebeh spotrebnej funkcie totožný s priamkou vedenou pod uhlom 45°, znamená, že každý bod tejto priamky vyjadruje situáciu, kedy sa spotreba rovná disponibilnému dôchodku.

Scanned with CamScanner

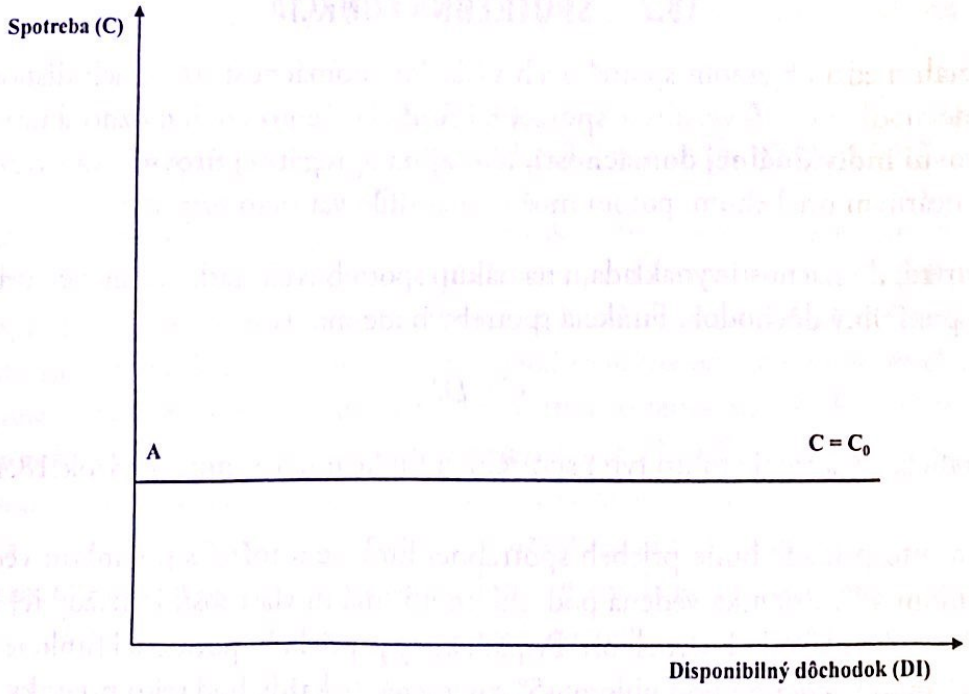


Obrázok 18.1 **Domácnosti spotrebujú celý svoj disponibilný dôchodok**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

2. **prípad:** domácnosti spotrebujú fixnú časť svojho dôchodku, a to bez ohľadu na jeho výšku. V tomto prípade je úroveň spotreby nezávislá od disponibilného dôchodku. Ide o tzv. **autonómnu spotrebu (C_0)**. Tvar spotrebnej funkcie bude nasledovný:

$$C = C_0$$



Obrázok 18.2 **Autonómna spotreba**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

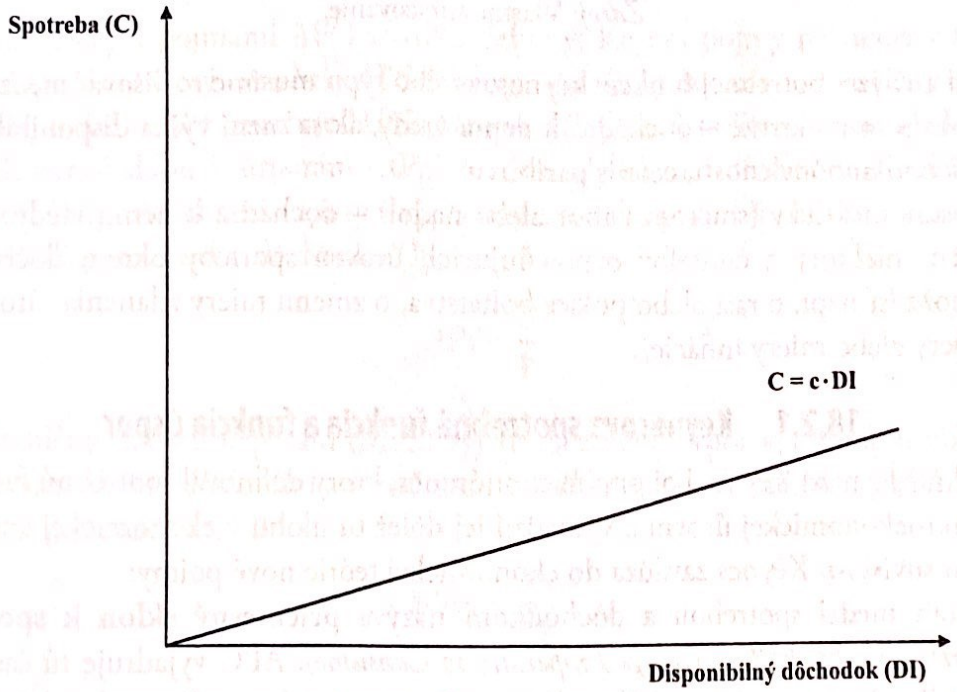
Scanned with CamScanner

Bod A na obrázku 18.2 znázorňuje situáciu, kedy domácnosť nemá žiadny disponibilný dôchodok ($DI = 0$). Napriek tomu nemôže byť jej spotreba nulová. Na obrázku 18.2 je jej výška vyjadrená úsečkou 0A. Priamka $C = C_0$ je horizontálna, t. j. má nekonečnú elasticitu. To znamená, že úroveň spotreby je pri akejkoľvek úrovni disponibilného dôchodku konštantná, nemenná.

3. **prípad:** domácnosti spotrebujú určitú časť svojho príjmu, zvyšok usporia. Spotreba (ΔC), ktorá je dôsledkom zvýšenia disponibilného dôchodku o jednu jednotku, sa nazýva **indukovaná spotreba**. Sklon funkcie spotreby ($c = \Delta C/\Delta Y$) sa nazýva **hraničný sklon k spotrebe** (bližšie pozri časť 18.2.1). Formalizovaný zápis funkcie spotreby bude mať v tomto prípade podobu:

$$C = c \cdot DI$$

Grafické vyjadrenie daného typu spotrebnej funkcie znázorňuje obrázok 18.3. Krivka funkcie spotreby leží pod priamkou vedenou pod uhlom 45°.



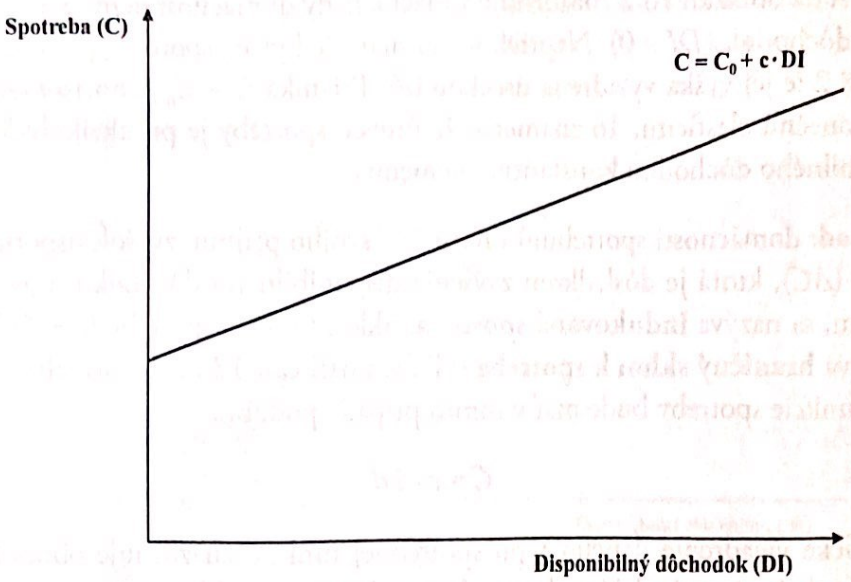
Obrázok 18.3 **Domácnosti spotrebujú časť disponibilného dôchodku**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

4. **prípad:** spotrebná funkcia keynesovského typu, ktorá má dve zložky – autonómnu spotrebu (C_0) a indukovanú spotrebu ($c \cdot DI$). Formalizovaný zápis keynesovského typu spotrebnej funkcie je nasledovný:

$$C = C_0 + c \cdot DI$$

Scanned with CamScanner



Obrázok 18.4 **Spotrebná funkcia keynesovského typu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Pri analýze spotrebnej funkcie keynesovského typu musíme rozlišovať medzi:

- pohybom po krivke – dochádza k nemu vtedy, ak sa mení výška disponibilného dôchodku domácnosti, ceteris paribus a
- posunom krivky (smerom nahor alebo nadol) – dochádza k nemu vtedy, ak sa mení niektorý z činiteľov ovplyvňujúcich úroveň spotreby okrem dôchodku (môže ísť napr. o rast alebo pokles bohatstva, o zmenu miery zdanenia, úrokovej miery alebo miery inflácie).

18.2.1 Keynesova spotrebná funkcia a funkcia úspor

John Maynard Keynes bol prvým ekonómom, ktorý definoval spotrebnú funkciu na makroekonomickej úrovni a vymedzil jej dôležitú úlohu v ekonomickej analýze. V tejto súvislosti Keynes zavádza do ekonomickej teórie nové pojmy:

- Vzťah medzi spotrebou a dôchodkom nazýva **priemerný sklon k spotrebe** a označuje ho **APC** (*Average Propensity to Consume*). APC vyjadruje tú časť dôchodku domácností, ktorá je vynaložená na spotrebu a vypočítame ho ako podiel konečnej spotreby domácností (C) a ich disponibilného dôchodku (Y):

$$APC = \frac{C}{Y}$$

- Keynesova analýza je založená na dynamickom prístupe k spotrebnej funkcii. Jej úlohou je analyzovať zmeny konečnej spotreby vyvolané zmenou disponibilného dôchodku domácností. V tejto súvislosti Keynes zavádza do ekonomickej teórie pojem **hraničný sklon k spotrebe** a označuje ho **MPC** (*Marginal Propensity to Consume*) alebo tiež ***c***. Tento pojem vyjadruje zmenu spotreby vyvolanú

Scanned with CamScanner

prírastkom disponibilného dôchodku a vypočítame ho ako pomer medzi prírastkom spotreby (ΔC) a prírastkom dôchodku (ΔY):

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

Rozlišovanie pojmov priemerný a hraničný sklon k spotrebe je dôležité, lebo vo väčšine prípadov sa vyvíjajú kvantitatívne odlišne.
Ako sme už skôr uviedli, **Keynesova spotrebná funkcia** má tvar:

$$C = C_0 + c \cdot Y_D$$

- V dvojsektorovom modeli ekonomiky domácnosti vynakladajú dôchodok na spotrebu (C) a na úspory (S). Úspory predstavujú tú časť dôchodku, ktorú domácnosti nespotrebujú. Vypočítame ich, ak od dôchodku (Y) odpočítame spotrebu (C):

$$S = Y - C$$

V Keynesovej analýze vystupujú teda **úspory ako reziduálna veličina.**

- Analogicky s pojmami APC a MPC definuje Keynes pojmy **priemerný sklon k úsporám**, ktorý označuje **APS** (*Average Propensity to Save*) a **hraničný sklon k úsporám**, ktorý označuje **MPS** (*Marginal Propensity to Save*) alebo tiež ***s***.
Priemerný sklon k úsporám (APS) predstavuje tú časť dôchodku domácností, ktorá je vynaložená na úspory a vypočítame ho ako podiel úspor domácností (S) a ich disponibilného dôchodku (Y):

$$APS = \frac{S}{Y}$$

Hraničný sklon k úsporám (MPS) vyjadruje zmenu úspor vyvolanú prírastkom disponibilného dôchodku a vypočítame ho ako podiel prírastku úspor (ΔS) a prírastku dôchodku (ΔY):

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

Keďže domácnosti rozdeľujú svoj disponibilný dôchodok na spotrebu a úspory, musí platiť, že prírastok disponibilného dôchodku sa rozdeľuje na prírastok spotreby a prírastok úspor, čiže:

$$\Delta Y = \Delta C + \Delta S$$

Ak túto rovnicu vydelíme prírastkom dôchodku (ΔY), dostaneme:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta Y} = \frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

$$1 = MPC + MPS$$

Scanned with CamScanner

Vzájomný vzťah hraničného sklonu k spotrebe (MPC) a hraničného sklonu k úsporám (MPS) môžeme vyjadriť takto:

$$MPC = 1 - MPS$$
$$MPS = 1 - MPC$$

- Keynesova funkcia úspor má tvar:

$$S = f(Y)$$

Úspory sú v Keynesovej analýze rastúcou funkciou disponibilného dôchodku. Keďže predpokladáme, že spotrebná funkcia je lineárna, rovnako lineárnou bude aj funkcia úspor. Jej formalizovaný zápis bude teda nasledovný:

$$S = -S_A + s \cdot Y$$

kde $-S_A$ sú tzv. **autonómne úspory**, t. j. úspory zodpovedajúce nulovému dôchodku. Veľkosť negatívnych úspor ($-S_A$) sa v absolútnej hodnote rovná presne autonómnej spotrebe (C_0).

Ukážme si na konkrétnom príklade vzťah medzi disponibilným dôchodkom, spotrebou a úsporami, vychádzajúc z hypotéz Keynesovej analýzy. Budeme pritom predpokladať, že počiatočná úroveň dôchodku (Y) je 250 peňažných jednotiek a počiatočná úroveň spotreby (C) je 400 peňažných jednotiek. Čiže autonómna spotreba predstavuje 250 peňažných jednotiek. Predpokladáme tiež, že prírastok dôchodku v každom nasledujúcom období (ΔY) bude 250 peňažných jednotiek a hraničný sklon k spotrebe (MPC) bude 0,6. To znamená, že hraničný sklon k úsporám (MPS) bude 0,4.

Spotrebná funkcia keynesovského typu bude mať teda tvar:

$$C = C_0 + c \cdot Y = 250 + 0{,}6 \cdot Y$$

a funkcia úspor bude mať tvar:

$$S = -S_A + s \cdot Y = -250 + 0{,}4 \cdot Y$$

Údaje o vývoji disponibilného dôchodku, spotreby a úspor, ktoré sme vypočítali na základe uvedených predpokladov, zachytáva tabuľka 18.1.

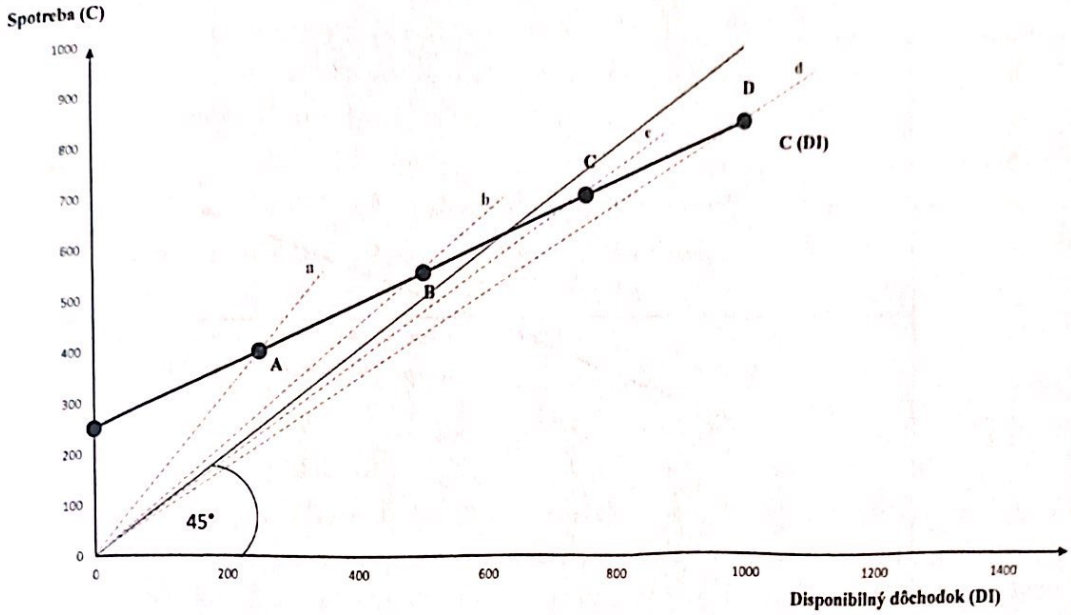
Tabuľka 18.1 **Vzťah medzi disponibilným dôchodkom, spotrebou a úsporami**

Disponibilný dôchodok	Spotreba	Úspory
250	400	-150
500	550	-50
750	700	50
1 000	850	150

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Na základe údajov uvedených v tabuľke 18.1 skonštruujeme graf spotrebnej funkcie.



Obrázok 18.5 **Grafické znázornenie spotrebnej funkcie**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Obrázok 18.5 znázorňuje keynesovskú spotrebnú funkciu. Ako sme už skôr uviedli, priamka vedená pod uhlom 45° má tú vlastnosť, že každý jej bod je rovnako vzdialený od obidvoch osí. Čiže platí, že v priesečníku spotrebnej funkcie a priamky vedenej pod uhlom 45° sa spotreba rovná disponibilnému dôchodku. Všetky body ležiace nad priamkou vedenou pod uhlom 45° predstavujú stav, kedy sú spotrebné výdavky domácností vyššie ako jej príjmy. Naopak, body, ktoré sa nachádzajú pod priamkou, vyjadrujú, že spotreba domácností je menšia ako jej disponibilný dôchodok, čiže domácnosť vykazuje pozitívne úspory. V priesečníku spotrebnej funkcie a priamky vedenej pod uhlom 45° platí, že spotreba domácností sa rovná jej disponibilnému dôchodku. Úspory sú síce nulové, ale už sa nezadlžuje. Tento bod sa nazýva **prah úspor.**

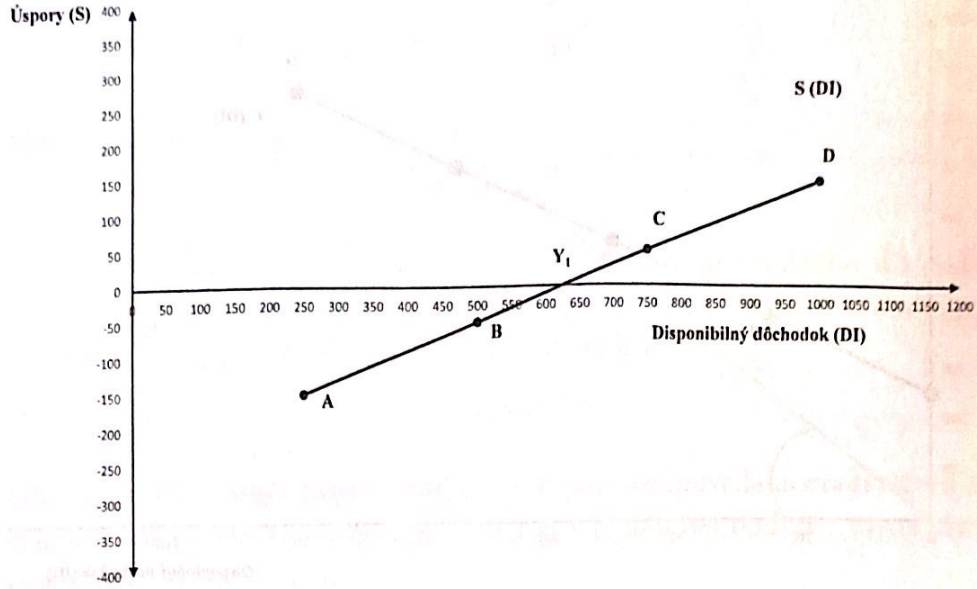
Obrázok 18.5 znázorňuje aj autonómnu spotrebu (C_0). V našom príklade platí, že ak domácnosť nemá žiadny disponibilný dôchodok, jej autonómna spotreba je na úrovni 250 peňažných jednotiek.

Sklon spotrebnej funkcie vyjadruje hraničný sklon k spotrebe (MPC). V keynesovskom type lineárnej spotrebnej funkcie je **konštantný**. Konkrétne v našom príklade je jeho hodnota 0,6.

Priemerný sklon k spotrebe (C/Y) sa však s rastom dôchodku zmenšuje. Z geometrického hľadiska ho vyjadrujú sklony priamok a, b, c, d na obrázku 18.5. Z ekonomického hľadiska je takýto vývoj v súlade s **Keynesovým psychologickým zákonom**, podľa ktorého spotreba rastie pomalšie ako disponibilný dôchodok. To znamená, že s rastom dôchodku spotreba rastie, ale jej podiel na dôchodku sa znižuje.

Scanned with CamScanner

Na základe údajov uvedených v tabuľke 18.1 môžeme graficky znázorniť aj **funkciu úspor.**



Obrázok 18.6 **Grafické znázornenie funkcie úspor keynesovského typu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Ako je zrejmé z obrázku 18.6, funkcia úspor je posunutá od začiatku súradnicového systému smerom nadol, pretože obsahuje premennú veličinu ($-S_A$), t. j. autonómne úspory. Tieto sa v absolútnej hodnote rovnajú autonómnej spotrebe (C_0), čiže v našom príklade 250 peňažným jednotkám. To znamená, že ak $Y = 0$, potom sú úspory negatívne (–250 peňažných jednotiek). K tvorbe úspor dochádza až napravo od bodu Y_1, ktorý v našom príklade zodpovedá disponibilnému dôchodku na úrovni 624 peňažných jednotiek ($-250 + 0{,}4 \times 625 = 0$).

Doteraz sme uvažovali len s lineárnym priebehom spotrebnej funkcie. To znamená, že sme a priori predpokladali, že hraničný sklon k spotrebe (ktorý z geometrického hľadiska vyjadruje sklon priamky) je konštantný. Keynes však vo svojej *Všeobecnej teórii zamestnanosti, úroku a peňazí* uvažuje s tým, že v ekonomicky vyspelých krajinách je vývojovou tendenciou pokles hraničného sklonu k spotrebe. V tomto prípade má spotrebná funkcia tvar krivky.

Pokeynesovské teórie spotreby

Keynes predpokladal, že spotreba domácností je v priamom, aj keď nie v proporcionálnom vzťahu s úrovňou ich disponibilného dôchodku. Inak povedané, Keynes a jeho prívrženci sa domnievali, že s rastom disponibilného dôchodku domácností tak priemerný, ako aj hraničný sklon k spotrebe klesajú.

Neskoršie empirické výskumy však preukázali, že v dlhom časovom období to tak nie je. Presnejšie, americký ekonóm **Simon Kuznets**, ktorý skúmal vývoj podielu

Scanned with CamScanner

spotreby na národnom dôchodku USA v rokoch 1869 – 1958, zistil, že napriek tomu, že v uvedenom období došlo k podstatnému rastu reálneho národného dôchodku, podiel spotreby na ňom sa nezmenil. Na základe výsledkov svojho výskumu dospel Kuznets k záveru, že v dlhom časovom horizonte je priemerný sklon k spotrebe takmer konštantný a že sa približne rovná hraničnému sklonu k spotrebe. Takéto správanie domácností zdôvodňoval tým, že s rastom disponibilného dôchodku sa u nich prejavuje tendencia k spotrebe statkov a služieb vyššej kvality.

Teória relatívneho dôchodku Jamesa S. Duesenberryho sa zakladá na dvoch hypotézach. Prvou hypotézou je, že spotreba každej domácnosti závisí od jej príslušnosti k danej sociálnej skupine. Vychádza pritom zo štúdie realizovanej na americkej populácii, ktorá odhalila existenciu **efektu imitácie**. Jeho ekonomická interpretácia spočíva v tom, že spotrebitelia, ktorí patria do nižšej sociálnej vrstvy, sa po zvýšení svojho dôchodku snažia kopírovať spotrebiteľské správanie vyššej sociálnej vrstvy, a preto bude ich sklon k spotrebe vyšší. Táto Duesenberryho hypotéza je v súlade s Keynesovým predpokladom analýzy spotrebnej funkcie, podľa ktorého vysoké dôchodky indikujú vyšší priemerný sklon k úsporám. Duesenberry sa ďalej domnieva, že domácnosti si chcú zachovať istú životnú úroveň aj v meniacich sa ekonomických podmienkach. Preto druhou hypotézou jeho analýzy spotrebnej funkcie je, že spotrebu ovplyvňuje aj dosiahnutá životná úroveň v minulosti. Túto hypotézu Duesenberry opiera o štatistické údaje, podľa ktorých sa v obdobiach ekonomického poklesu spotreba domácností znižuje v menšej miere, ako klesá ich disponibilný dôchodok a v obdobiach ekonomickej prosperity sa spotreba domácností zvyšuje menším tempom, ako je rast ich disponibilného dôchodku. To podľa Duesenberryho znamená, že domácnosti prispôsobujú svoje spotrebné výdavky nielen úrovni ich bežného disponibilného dôchodku, ako sa domnieva Keynes, ale tiež úrovni svojich predchádzajúcich dôchodkov, predovšetkým úrovni najvyššieho dôchodku dosiahnutého v minulosti. Túto skutočnosť označuje Duesenberry pojmom **efekt západky**.

Teória permanentného dôchodku, autorom ktorej je **M. Friedman,** predstavuje významný medzník vo vývoji teórie spotreby, pretože umožnila vysvetliť, prečo má v krátkom období spotrebná funkcia iný priebeh ako v dlhom období. Friedman rozdeľuje disponibilný dôchodok v krátkom období na dve časti: permanentný dôchodok (Yp) a prechodný dôchodok (Y_T). Permanentný dôchodok je priemerný očakávaný dôchodok: je to suma pravidelných peňažných zdrojov, ktoré očakáva ekonomický subjekt, vychádzajúc pritom z úrovne svojich minulých príjmov, ako aj z úrovne dosiahnutej kvalifikácie, profesionálnych kompetencií a nadobudnutého bohatstva. Prechodný dôchodok je výsledkom pôsobenia faktorov, ktoré majú náhodný, nepredvídateľný charakter. Podľa Friedmana je v krátkom období hlavnou vysvetľujúcou premennou spotrebnej funkcie bežný dôchodok, ktorý zahŕňa tak permanentnú, ako aj prechodnú časť. Krátkodobá spotrebná funkcia reaguje na obidve zložky dôchodku, pričom vplyv permanentnej zložky je silnejší, keďže

Scanned with CamScanner

domácnosť považuje prechodnú časť bežného dôchodku za dočasný jav. V krátkom období možno teda pozorovať klesajúci priemerný sklon k spotrebe. V dlhom období sa prechodné zmeny dôchodku rušia. Permanentný dôchodok je teda hlavný determinant spotrebnej funkcie. Priemerný sklon k spotrebe je pritom konštantný.

Ďalšou významnou reakciou na Keynesovu spotrebnú funkciu bola **teória životného cyklu**. Jej autori: **F. Modigliani, R. Brumberg a F. Ando** ju rozpracovali v 50. rokoch 20. storočia. Teória životného cyklu sa zakladá na týchto troch základných hypotézach:

1. správanie spotrebiteľa ovplyvňuje nielen jeho bežný, ale aj očakávaný budúci dôchodok;
2. spotrebiteľ dokáže presne predvídať úroveň svojho celoživotného dôchodku, pričom sa tento predpoklad javí ako nie príliš realistický;
3. spotrebiteľ sa snaží dosiahnuť stabilnú úroveň spotreby v priebehu celého svojho života, ktorý je rozdelený na nasledujúce tri hlavné obdobia:
   - obdobie mladosti;
   - ekonomicky aktívny život;
   - obdobie dôchodku.

V období mladosti je pracovný dôchodok spotrebiteľa nízky, prípadne nulový. Jeho úspory preto nadobúdajú negatívnu hodnotu. V období plnej ekonomickej aktivity dochádza k značnému rastu príjmov spotrebiteľa, čo mu umožňuje postupne splácať dlhy a zároveň vytvárať úspory, keďže očakáva pokles dôchodku spojený s odchodom do dôchodku. V období dôchodku nepoberá spotrebiteľ žiadny pracovný príjem. Musí načrieť do svojich úspor, aby si, napriek poklesu svojich príjmov, udržal relatívne stabilnú úroveň spotreby. Využíva teda úspory, ktoré boli nahromadené až do jeho odchodu do dôchodku: je to obdobie, kedy tieto nadobúdajú zápornú hodnotu.

Teória životného cyklu znamenala ďalší posun vo vývoji makroekonomickej analýzy spotrebnej funkcie. Upozornila na to, že národohospodárska úroveň spotreby závisí, okrem iného, aj od vekovej štruktúry obyvateľov tej-ktorej krajiny.

18.3 INVESTÍCIE

Investície majú v ekonomike dôležitú úlohu, a to z týchto dvoch dôvodov:

- z krátkodobého hľadiska tým, že ako zložka agregátneho dopytu ovplyvňujú následne agregátnu ponuku a zamestnanosť;[67]
- z dlhodobého hľadiska ovplyvňujú ekonomický rast a rast potenciálneho produktu.

[67] Pripomeňme, že v dvojsektorovom modeli ekonomiky platí: $AD = C + I$.

Scanned with CamScanner

Investície realizujú nielen podniky, ale aj domácnosti a štát. Podniky investujú do nákupu strojov, výrobných zariadení, budov, zásob. Štát investuje do verejných statkov (infraštruktúra, školy a pod.). Domácnosti investujú do kúpy bytov alebo domov.[68] V širšom zmysle slova zahŕňame do pojmu investície aj výdavky na nákup finančných aktív a investície do ľudského kapitálu.

V makroekonomickej analýze sa používa užšie vymedzenie pojmu investície. V systéme národného účtovníctva sa investičné výdavky označujú pojmom **tvorba hrubého kapitálu**. Tento pozostáva z dvoch zložiek, ktorými sú:

- **tvorba hrubého fixného kapitálu** (*THFK*) – táto zahŕňa predovšetkým **investície do fixného kapitálu**, t. j. nadobudnutie strojov, výrobných zariadení a budov, ktoré sa využívajú vo výrobe niekoľko rokov a postupne sa opotrebovávajú. Patrí sem všetko, čo umožňuje udržovať alebo rozvíjať výrobnú kapacitu podniku. Okrem toho sem zaraďujeme aj **investície do bytovej výstavby**;
- **zásoby** – patria sem suroviny, nedokončené výrobky a hotové výrobky. O investíciách do zásob hovoríme len v tom prípade, ak firmy zvyšujú ich objem. Dochádza k nemu buď preto, lebo sa na sklade hromadia nepredané výrobky, alebo preto, lebo firma z nejakého dôvodu zámerne plánuje nahromadiť zásoby.

Dôležitým pojmom v národnom účtovníctve je tiež kategória **miera investícií**, ktorú vypočítame nasledujúcim spôsobom:

$$Miera\ investovania = \left(\frac{THFK}{HDP}\right) \cdot 100$$

Tento pomer vyjadruje, aký je podiel HDP venovaný na nákup investičných statkov.

Kategóriu tvorba hrubého fixného kapitálu budeme v makroekonomickej analýze označovať pojmom **hrubé investície** (I_h). Sú to všetky investičné výdavky realizované v ekonomike za určité časové obdobie. Ide teda o veličinu, ktorá má rozmer toku.

Ak od hrubých investícií odpočítame amortizáciu, t. j. **obnovovacie investície** (I_o), ktoré slúžia na nahradenie opotrebených kapitálových statkov, dostaneme čisté investície ($I_č$).

$$I_h = I_o + I_č$$

Kladná hodnota čistých investícií znamená prírastok zásoby fixného kapitálu a výrobných kapacít. Táto akumulácia je dôležitým faktorom ekonomického rastu v dlhom období.

Záporná hodnota čistých investícií, čiže **dezinvestície**, predstavuje, naopak, pokles výrobných kapacít.

---

[68] Kúpa statkov dlhodobej spotreby, medzi ktoré patrí napríklad automobil, sa v národnom účtovníctve považuje za spotrebu.

Scanned with CamScanner

18.3.1 Teoretické základy investičného rozhodovania

Podľa klasických ekonómov sú investície klesajúcou funkciou úrokovej miery a úspory rastúcou funkciou úrokovej miery. Vďaka pôsobeniu trhového mechanizmu sa nastolí na kapitálovom trhu rovnovážna úroková miera, ktorá zabezpečí rovnosť úspor a investícií. Ak je úroková miera príliš nízka, dopyt po úverovom kapitáli bude vyšší ako ponuka úverového kapitálu. Pri príliš vysokej úrokovej miere nastáva opačná situácia. Rovnováha medzi dopytom po úverovom kapitáli a jeho ponukou sa dosahuje v súlade so zákonom dopytu a ponuky, takže úspory sa v konečnom dôsledku rovnajú investíciám.

Neoklasická teória sa v otázke úspor a investícií rozvíja v intenciách klasickej teórie. Neoklasickí ekonómovia zastávajú názor, že úroková miera je hlavný determinant investičného rozhodovania. Funkcia investícií je klesajúcou funkciou úrokovej miery, čiže:

- ak úroková miera rastie, objem investícií klesá (ekonomické subjekty preferujú úspory);
- ak sa úroková miera znižuje, objem investícií rastie.

Inak povedané, ak je dopyt po úsporách vyšší ako ponuka, t. j. na trhu sa prejavuje ich nedostatok. V tejto situácii sa úroková miera zvyšuje, čo vyvoláva rast úspor. Platí to aj opačne: ak je dopyt po úsporách nižší ako ponuka, na kapitálovom trhu sa prejavuje ich prebytok. V tejto situácii sa úroková miera znižuje, čo vyvoláva rast investícií.

Keynesovská analýza úspor je v rozpore s klasickým aj s neoklasickým prístupom. Podľa Keynesa sú úspory rastúcou funkciou dôchodku. Závisia teda od úrovne dôchodku a nie od úrokovej miery. Keynes tvrdí, že úspory nie sú stimulom investícií, ale naopak, sú ich brzdou. Keďže jeho teória sa zakladá na predpoklade, podľa ktorého agregátny dopyt determinuje veľkosť agregátnej ponuky, tvrdí, že čím sú úspory väčšie, tým nižšia bude spotreba, a preto budú podnikatelia menej stimulovaní k tomu, aby investovali a vytvárali nové pracovné miesta.

V **keynesovskej analýze investícií** je hlavným činiteľom určujúcim objem investícií **podnet k investovaniu**. Tento je tým väčší, čím je vyššia **hraničná efektívnosť kapitálu** (*Marginal Capital Productivity* – MPK) a čím je nižšia **úroková miera** (*i*):

$$Podnet\ k\ investovaniu = f(MPK, i)$$

Hraničná efektívnosť kapitálu závisí tak od sumy **predpokladaných výnosov** (*V*) z daného investičného statku, ktoré bude poskytovať počas celej doby svojej životnosti, ako aj od **nákladov** (*C*) potrebných na zaobstaranie daného investičného statku:

$$MPK = \frac{V}{C}$$

Podľa Keynesa, predpokladané výnosy z investičného statku ovplyvňujú tak objektívne, ako aj subjektívne činitele.

Scanned with CamScanner

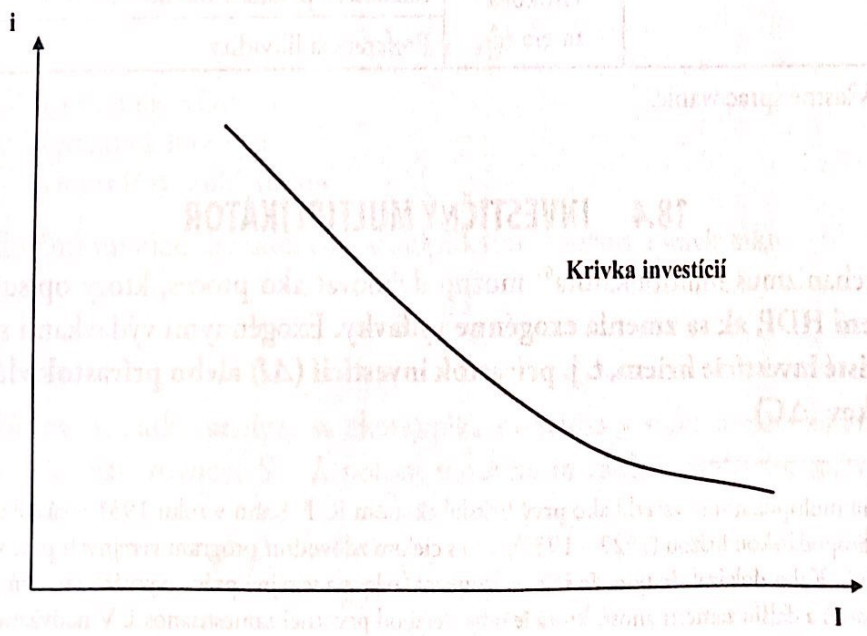
Pod objektívnymi činiteľmi má Keynes na mysli **stupeň nasýtenosti kapitálom**. Je presvedčený o tom, že čím je krajina ekonomicky vyspelejšia, tým je aj kapitálovo vybavenejšia, čo zintenzívňuje vzájomnú konkurenciu kapitálov a znižuje predpokladané kapitálové výnosy.

Dôležitou charakteristickou črtou Keynesovej analýzy je fakt, že tieto objektívne činitele považuje za menej dôležité v porovnaní so subjektívnymi činiteľmi. Týmto prisudzuje Keynes rozhodujúci význam. Pod subjektívnymi činiteľmi rozumie to, ako investori hodnotia hospodársky vývoj. V určitom období prevládajú v spoločnosti nálady vyznačujúce sa nadmerným optimizmom a vtedy pozorujeme nadmerný objem investícií. Tieto nálady bývajú následne vystriedané nadmerným pesimizmom, čo sa odráža v poklese objemu investícií. Dôležité pritom je, že optimistické alebo pesimistické hodnotenie pravdepodobných výnosov z realizovaných investícií nie je jednoznačne určené konkrétnymi objektívnymi podmienkami. Naopak, štát môže určitými opatreniami (napr. vhodnou investičnou politikou) vytvoriť podmienky na to, aby sa psychologická reakcia podnikateľov uberala žiaducim smerom.

Druhým činiteľom podnetu k investovaniu je **výška úrokovej miery**. Úloha úrokovej miery v investičnom rozhodovaní vychádza z nasledujúcej logiky:

- ak si podnikateľ na realizáciu investičného zámeru požičiava peňažné prostriedky, musí platiť veriteľom úroky;
- ak investičný zámer realizuje z vlastných zdrojov, musíme brať do úvahy náklady obetovanej príležitosti, t. j. úroky, ktoré by mohol poberať, ak by svoje vlastné zdroje uložil do banky, prípadne ak by za ne nakúpil akcie.

Funkcia investícií vyjadruje vzťah medzi objemom investícií (I) a úrokovou mierou (i). Grafickým vyjadrením funkcie investícií je krivka investícií (pozri obr. 18.7).



Obrázok 18.7 **Investičná funkcia**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Čím je úroková miera vyššia, tým menší bude počet investičných projektov, ktoré sa budú javiť ako rentabilné. V tomto prípade je celkový objem investícií nízky. So znižovaním úrokovej miery sa zvyšuje podiel rentabilných projektov a objem investícií sa zvyšuje.

V Keynesovej analýze závisí objem investícií od vzájomného vzťahu medzi hraničnou efektívnosťou kapitálu a úrokovou mierou. Objem investícií bude tým väčší, čím väčšie bude **rozpätie** medzi hraničnou efektívnosťou kapitálu a úrokovou mierou. Akonáhle sa hraničná efektívnosť kapitálu vyrovná s úrokovou mierou, objem investícií by mal byť blízky nule.

Podľa Keynesa predstavuje druhý faktor určujúci objem investícií úroková miera, ktorá závisí od dvoch činiteľov: od množstva peňazí v obehu a od tzv. **preferencie likvidity**.

Preferenciou likvidity nazýva Keynes sklon ekonomických subjektov udržovať určitú časť svojho bohatstva v najlikvidnejšie forme, t. j. vo forme peňazí. Výška úrokovej miery je tak výslednicou dvoch protichodne pôsobiacich síl – množstva peňazí v obehu a preferencie likvidity. Čím je väčšie množstvo peňazí v obehu, tým je úroková miera nižšia. Čím vyššia je preferencia likvidity, tým je úroková miera vyššia.

Tabuľka 18.2 predstavuje zhrnutie činiteľov pôsobiacich na výšku investícií v keynesovskej analýze.

Tabuľka 18.2 **Činitele pôsobiace na výšku investícií**

Investície	Hraničná efektívnosť kapitálu (*MPK*)	Stupeň nasýtenosti kapitálom
		Pesimizmus, optimizmus
	Úroková miera (*i*)	Množstvo peňazí v obehu
		Preferencia likvidity

Zdroj: Vlastné spracovanie.

18.4 INVESTIČNÝ MULTIPLIKÁTOR

Mechanizmus multiplikátora[69] možno definovať ako proces, ktorý opisuje, **ako sa zmení HDP, ak sa zmenia exogénne výdavky**. Exogénnymi výdavkami sú spravidla **čisté investície firiem, t. j. prírastok investícií (ΔI) alebo prírastok vládnych výdavkov (ΔG)**.

[69] Teóriu multiplikátora vysvetlil ako prvý britský ekonóm R. F. Kahn v roku 1931 v súvislosti s Veľkou hospodárskou krízou (1929 – 1933), a to s cieľom zdôvodniť program verejných prác vo Veľkej Británii. Kahn dokázal, že tým, že štát realizuje výdavky na verejné práce, vytvára zároveň prvotnú a druhotnú a ďalšiu zamestnanosť, ktorá je odvodená od prvotnej zamestnanosti. V nadväznosti na to prezentoval Keynes model multiplikátora ako stav, kedy každá peňažná jednotka, o ktorú sa zvýši agregátne výdavky, vyvoláva vyššiu zmenu v HDP ako o jednu peňažnú jednotku. Inak povedané vyvoláva násobnú (multiplikovanú) zmenu.

Scanned with CamScanner

Analýza mechanizmu multiplikátora ja založená na nasledujúcich hypotézach:

- Predpokladá sa, že existuje nedobrovoľná nezamestnanosť a nevyužité výrobné kapacity. Preto dodatočné výdavky vyvolajú prírastok HDP, aby sa uspokojil zvýšený agregátny dopyt. Ak by sa ekonomika pohybovala po hranici produkčných možností, t. j. HDP by bol na úrovni potenciálneho produktu, potom by dodatočné výdavky viedli k rastu cenovej hladiny.
- Analýza multiplikátora sa začína v stave makroekonomickej rovnováhy.[70] V dvojsektorovom modeli ekonomiky je makroekonomická rovnováha, t. j. rovnováha na trhu statkov, definovaná nasledovným spôsobom:

$$AS = AD$$
$$AS = C + S$$
$$AD = C + I$$
$$S = I$$

  To znamená, že podmienku makroekonomickej rovnováhy možno vyjadriť aj ako **rovnosť úspor a investícií.**
- Predpokladá sa, že dôjde k zmene investičných výdavkov a skúma sa, aký bude efekt tejto zmeny.

Pre zjednodušenie analýzy neuvažujme najprv s faktorom času. Predpokladajme teda, že dodatočné investície sa prejavia okamžite na raste celkového výstupu. Investičné výdavky zvyšujú dôchodok najskôr tým, že sa premenia v tej istej výške na príjem (dôchodok) niektorého z ekonomických subjektov a následne dochádza k zvyšovaniu dôchodku tým, že tento ekonomický subjekt z neho realizuje výdavky. Práve preto **je prírastok dôchodku násobkom prírastku investícií**. Definičná rovnica investičného multiplikátora má teda tvar:

$$\Delta Y = k \cdot \Delta I$$

kde: ΔY je prírastok HDP,
ΔI – prírastok investícií,
k – investičný multiplikátor.

Definičnú rovnicu investičného multiplikátora možno upraviť takto:

$$k = \frac{\Delta Y}{\Delta I}$$

Keďže na počiatku analýzy sa ekonomika nachádza v stave makroekonomickej analýzy, čiže platí rovnosť $S = I$, potom môžeme investičný multiplikátor vyjadriť tiež takto:

$$k = \frac{\Delta Y}{\Delta S} = \frac{1}{MPS}$$

[70] Táto hypotéza však nie je nevyhnutná z hľadiska fungovania mechanizmu multiplikátora.

Scanned with CamScanner

Vieme už, že:

$$MPS + MPC = 1$$
$$MPS = 1 - MPC$$

Takže investičný multiplikátor môžeme vyjadriť tiež v tejto podobe:

$$k = \frac{1}{1 - MPC}$$

Na lepšie pochopenie danej problematiky uveďme jednoduchý príklad. Predpokladajme hypotetickú ekonomiku, v ktorej sa východisková úroveň dôchodku (Y_1) rovná 1 000 peňažných jednotiek. Ďalej predpokladajme, že ekonomické subjekty majú hraničný sklon k spotrebe MPC = 0,5 a dodatočné investície budú predstavovať 100 peňažných jednotiek. Aký bude multiplikačný efekt týchto investícií?

Najprv určíme hodnotu investičného multiplikátora:

$$k = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{1 - 0{,}5} = 2$$

Následne vypočítame multiplikačný efekt investícií:

$$\Delta Y = k \cdot \Delta I = 2 \cdot 100 = 200$$

Multiplikátor v neokeynesovskej teórii

Pri analýze multiplikátora budeme uvažovať s faktorom času tak, ako to nachádzame u neokeynesovcov. Jej výhodou je, že názorne ukazuje proces vzniku dodatočných dôchodkov, ktorý je následkom pôsobenia multiplikačného mechanizmu. Na základe údajov z predchádzajúceho príkladu môžeme skonštruovať tabuľku 18.3, ktorá zachytáva proces postupného vyčerpávania multiplikačného efektu investícií.

Tabuľka 18.3 **Dynamická analýza investičného multiplikátora**

Obdobie t	ΔI_t	ΔC_t	ΔY_t	$\Sigma \Delta Y_t$
1	100	0	100	100
2	0	50	50	150
3	0	25	25	175
4	0	12,5	12,5	187,5
:				
n	0	0	0	200,0

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Ako možno vidieť z údajov uvedených v tabuľke 18.3, v období t_1 sa realizovali investičné výdavky v hodnote 100 peňažných jednotiek. Tieto sa transformovali na investičné statky tej istej hodnoty. Preto sa dôchodok zvýšil o 100. V období t_2 sa nerealizovali žiadne dodatočné investície. Napriek tomu sa však spotreba zvýšila o 50 peňažných jednotiek, lebo ekonomické subjekty, ktoré v období t_1 získali dôchodok 100 peňažných jednotiek, ho použili tak, že 50 peňažných jednotiek usporili a zvyšok spotrebovali.

Z tabuľky 18.3 je tiež zrejmé, že prírastky spotreby sú stále menšie a menšie, až sa napokon ich hodnota blíži k 0. To znamená, že pôsobenie multiplikačného mechanizmu sa postupne vyčerpáva. Inak povedané, trvalé prírastky HDP možno dosahovať len vtedy, ak sa dodatočné investície budú realizovať pravidelne, systematicky a nie jednorazovo tak, ako je to v našom príklade.

Z analýzy investičného multiplikátora vyplýva záver, že medzi multiplikačným efektom investícií a MPC existuje kladná závislosť. Ak prijmeme Keynesov predpoklad, podľa ktorého je vývojovou tendenciou ekonomicky vyspelých krajín pokles MPC a pokles podielu spotreby na HDP, potom je pre udržanie makroekonomickej rovnováhy nutné, aby čoraz väčšia časť dôchodku bola premenená na investície. Pokles MPC však zároveň spôsobuje, že ten istý prírastok investícií bude vyvolávať stále menšie a menšie prírastky HDP, čo bude viesť k znižovaniu podnetu k investovaniu.

18.5 AKCELERÁTOR

18.5.1 Autonómne a indukované investície

Doteraz sme uvažovali len o tzv. **autonómnych investíciách**. Je to tá časť investičných výdavkov, ktorá nezávisí od veľkosti HDP. Veľkosť autonómnych investícií podmieňujú predovšetkým také faktory, akými sú sklon k investovaniu, tempo rastu počtu obyvateľstva, technický pokrok, rast vzdelanostnej a kultúrnej úrovne obyvateľstva.

Druhá časť investičných výdavkov je určená veľkosťou národohospodárskeho outputu (národného dôchodku, HDP). Tieto investície sa nazývajú **indukované (vyvolané)**. Indukované investície nereagujú na zmenu dôchodku presne v tom istom rozsahu, ako sa vyvíja dôchodok. Závislosť zmeny objemu investícií od zmeny dôchodkov vyjadruje mechanizmus akcelerátora.

18.5.2 Mechanizmus akcelerátora

Mechanizmus akcelerátora vyjadruje súvislosť medzi zmenou dôchodku (ΔY) a zmenou investícií, ktorá je sprostredkovaná dopytom po spotrebných statkoch. Meria vplyv zmeny dopytu po spotrebných statkoch na úroveň investícií v danej

Scanned with CamScanner

ekonomike. Tieto investície sú vyvolané zmenou dôchodkov. Ide teda o indukované investície. Mechanizmus akcelerátora možno formalizovaným spôsobom vyjadriť takto:

$$\Delta I = a \cdot \Delta Y$$
$$a > 1$$

kde: a je akcelerátor.

Model mechanizmu akcelerátora sa zakladá na nasledujúcich hypotézach:

- V danej ekonomike neexistujú nevyužité výrobné zariadenia, existujú však nevyužité pracovné sily.
- V danej ekonomike neexistujú zásoby hotových výrobkov, ktoré by bolo možné použiť na uspokojenie zvýšeného dopytu po spotrebných statkoch.
- Kapitálový koeficient (K/Y) je konštantný. Ak je napríklad na výrobu produktu v hodnote 100 € potrebný kapitál v hodnote 1 000 €, potom na výrobu produktu v hodnote 10 000 € treba kapitál v hodnote 100 000 € atď. Kapitálový koeficient K/Y je v tomto prípade 10.[71]

Mechanizmus akcelerátora prvýkrát prezentoval francúzsky ekonóm **A. Aftalion** v roku 1913 na príklade textilného priemyslu. Neokeynesovci neskôr, v rámci analýzy investícií, jeho pôsobenie zovšeobecnili.

Keynes vo svojom teoretickom systéme neuvažoval s pôsobením mechanizmu akcelerátora. Keďže nepredpokladal plné využitie výrobných kapacít, všímal si iba tzv. **dôchodkotvorný efekt investícií**, t. j. skutočnosť, že prírastok investícií vyvoláva rast dôchodkov. Abstrahoval od tzv. **kapacitotvorného efektu investícií**. To znamená, že vo svojej analýze zanedbal vplyv prírastku investícií na rast výrobných kapacít.

18.5.3 Ilustrácia mechanizmu akcelerátora

Vysvetlíme si mechanizmus akcelerátora na jednoduchom príklade. Predpokladajme, že v danej ekonomike existuje zásoba kapitálu v hodnote 1 000 peňažných jednotiek (K = 1 000), pomocou ktorého možno vyrobiť produkt v hodnote 100 peňažných jednotiek (Y = 100). Kapitálový koeficient (K/Y) je teda 10. Predpokladajme ďalej, že investičné statky sa používajú vo výrobe 20 rokov. Čiže každý rok treba odpísať 1/20 ich hodnoty, t. j. 50 peňažných jednotiek (I_0 = 50). Sledujme teraz, aké dôsledky bude mať zmena v dopyte po spotrebných statkoch na investície. Kvôli prehľadnosti usporiadame údaje do tabuľky 18.4.

[71] Rôzne sektory ekonomiky sa vyznačujú rozdielnou kapitálovou náročnosťou, a teda rozdielnou vybavenosťou práce kapitálom.

Scanned with CamScanner

Tabuľka 18.4 **Mechanizmus akcelerátora**

Obdobie (rok)	Dopyt po spotrebných statkoch (ks)	Zásoba kapitálu (mil. EUR)	Čisté investície (mil. EUR)	Hrubé investície (mil. EUR)
1	100	1 000	0	50
2	100	1 000	0	50
3	105	1 050	50	100
4	110	1 100	50	100
5	130	1 300	200	250
6	135	1 350	50	100
7	135	1 350	0	50
8	130	1 300	-50	0

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Na základe údajov uvedených v tabuľke 18.4 môžeme konštatovať tieto skutočnosti:

- V 1. a v 2. období je dopyt po spotrebných statkoch nemenný (100). Tomu zodpovedá zásoba kapitálu (1 000) a hrubé investície (50), ktoré sú totožné s amortizáciou.
- V 3. a vo 4. období sa dopyt po spotrebných statkoch zvýšil (na 105 a na 110). Keďže neexistujú nevyužité výrobné kapacity, k zabezpečeniu výroby treba väčšiu zásobu kapitálu (1 050 jednotiek a 1 100 jednotiek). Podnikatelia musia zväčšiť svoj kapitál o 50 peňažných jednotiek. Táto čiastka predstavuje čisté investície. Ak k nim pripočítame obnovovacie investície, získame hrubé investície (100).
- V 5. období sa prírastok dopytu po spotrebných statkoch zvýšil, v dôsledku čoho čisté investície vzrástli na hodnotu 200 a hrubé investície na hodnotu 250 peňažných jednotiek.
- V 7. období sa (v porovnaní so 6. obdobím) dopyt po spotrebných statkoch nezvýšil. Preto netreba zvyšovať zásobu kapitálu. Čisté investície sú teda nulové a hrubé investície sa rovnajú obnovovacím investíciám (-50).
- Vo 8. období dopyt po spotrebných statkoch klesol. Nie je už potrebná taká zásoba kapitálu ako v predchádzajúcom období. Čisté investície nadobúdajú zápornú hodnotu (–50). Dochádza k tzv. **dezinvestíciám**. Akceleračný mechanizmus pôsobí v opačnom smere, t. j. ako decelerátor.

Teória akcelerátora vyúsťuje do dôležitého záveru, týkajúceho sa reakcie dopytu po investičných statkoch na zmeny dopytu po spotrebných statkoch. Umožňuje pochopiť, prečo sú fluktuácie v dopyte po investičných statkoch oveľa väčšie ako zmeny v dopyte po spotrebných statkoch.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. V reálnych ekonomikách dosahuje podiel **spotreby** na HDP spravidla viac ako 60 %.
2. **Úspory** predstavujú nespotrebovanú časť disponibilného dôchodku domácností. Úspory plnia v ekonomike dôležitú úlohu nielen preto, že umožňujú financovať investície, ale aj z hľadiska dosahovania **makroekonomickej rovnováhy**.
3. V Keynesovej teórii spotreby vyjadruje **spotrebná funkcia** vzťah medzi objemom spotrebných výdavkov domácností a ich disponibilným dôchodkom. K najvýznamnejším pokeynesovským teóriám spotreby patrí **teória relatívneho dôchodku** J. A. Duesenberryho, **teória permanentného dôchodku** M. Friedmana a **teória životného cyklu**, autormi ktorej sú F. Modigliani, R. Brumberg a F. Ando.
4. **Investície** plnia v ekonomike dôležitú úlohu nielen preto, že sú významnou zložkou agregátneho dopytu, ale aj preto, lebo ovplyvňujú úroveň ekonomického rastu a potenciálneho produktu.
5. **Hrubé investície** sa členia na **obnovovacie** (slúžiace na obnovu opotrebených investičných statkov) a **čisté** (určené na rozšírenie existujúcich výrobných kapacít). Druhým dôležitým členením investícií je ich rozlíšenie na **autonómne** (nezávislé od veľkosti HDP) a **indukované**, alebo **vyvolané** (závislé od veľkosti HDP).
6. V Keynesovom teoretickom systéme je výška investícií determinovaná **hraničnou efektívnosťou kapitálu** (závislou od stupňa nasýtenosti danej ekonomiky kapitálom a od pesimistických alebo optimistických nálad investorov) a úrokovou mierou (určenou množstvom peňazí v obehu a preferenciou likvidity).
7. **Investičný multiplikátor** je koeficient, ktorý udáva, ako sa zmení HDP, ak sa zmení výška investícií.
8. **Akcelerátor** je koeficient, ktorý udáva, ako sa zmenia indukované investície, ak sa zmení výška dôchodku.

Scanned with CamScanner

DEVÄTNÁSTA KAPITOLA

CYKLICKÝ VÝVOJ EKONOMIKY – KRÁTKODOBÉ VÝKYVY TRHOVÉHO SYSTÉMU

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť pojem ekonomické fluktuácie;*
- *identifikovať jednotlivé fázy ekonomického cyklu;*
- *klasifikovať ekonomické cykly z časového hľadiska;*
- *vysvetliť pôvod ponukových a dopytových šokov;*
- *charakterizovať príčinné súvislosti, ktoré vedú k spomaleniu ekonomickej aktivity;*
- *pochopiť pluralitu ekonomických teórií cyklického vývoja ekonomiky;*
- *vymedziť podstatu a pochopiť význam Okunovho zákona.*

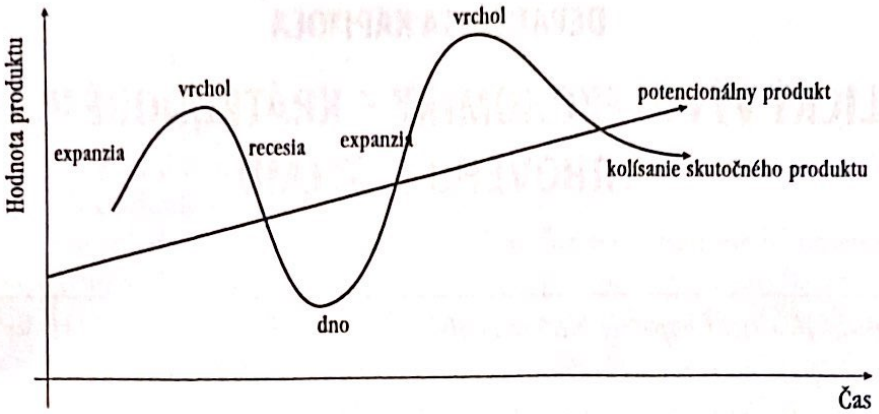
V tejto kapitole sa bližšie zoznámime s problematikou ekonomického cyklu. Jej primárnym cieľom je pochopiť, že ekonomický rast je v priebehu času nepravidelný. Táto nepravidelnosť sa prejavuje fluktuáciami, čiže výkyvmi HDP. To znamená, že v realite nerastie HDP pravidelne a rovnakým tempom. V určitých obdobiach pozorujeme jeho prudký rast, ktorý vzápätí vystrieda jeho pokles.

Dlhodobým trendom vývoja ekonomiky je rast HDP. Dlhodobý rast HDP závisí od množstva výrobných faktorov dostupných v ekonomike a od stavu technológie. V dlhom období sa ekonomika nachádza v priemere na úrovni potenciálneho produktu. Pripomeňme, že je to taký stav v ekonomike, kedy sú plne využité všetky jej disponibilné výrobné faktory, ekonomika sa nachádza na hranici svojich produkčných možností, dosahuje svoj maximálne možný výkon, a to bez toho, aby dochádzalo k inflačným tlakom.

Skutočný produkt (skutočný HDP) však nie je totožný s potenciálnym produktom. Osciluje okolo neho tak, ako to vidíme na obrázku 19.1. Tieto **krátkodobé oscilácie (výkyvy, fluktuácie) skutočného produktu okolo potenciálneho produktu** sa v ekonomickej teórii označujú pojmom **ekonomický cyklus.**

Rozdiel medzi skutočným a potenciálnym produktom nazývame **medzera HDP.** Z obrázku 19.1 je zrejmé, že medzera produktu môže byť kladná, tzv. **inflačná medzera** (kedy sa ekonomika nachádza vo fáze vzostupu ekonomického cyklu) alebo záporná, tzv. **deflačná medzera** (kedy sa ekonomika nachádza v zostupnej fáze ekonomického cyklu).

Scanned with CamScanner



Obrázok 19.1 **Model cyklického vývoja ekonomiky a jeho fáz**

Zdroj: LISÝ, J. a kol. 2016. *Ekonómia.* Bratislava : Wolters Kluwer, 2016.

19.1 HISTÓRIA EKONOMICKÝCH CYKLOV

Ekonomické cykly fascinujú ekonómov už od začiatku 19. storočia, kedy zaznamenávame prvé vážnejšie prejavy cyklického vývoja ekonomík. Ich existencia teda predchádza priemyselnej revolúcii. V priebehu historického vývoja však značne zmenili svoju podstatu.

Tradičné krízy boli **agrárnymi krízami** a mali náhodný charakter. Boli vyvolané nedostatkom potravín, ktorý zapríčinili prírodné katastrofy alebo vojny, po ktorých nasledovalo zvyšovanie cien poľnohospodárskej produkcie v dôsledku ich podvýroby. Zvyšovanie cien poľnohospodárskych produktov viedlo k tomu, že spotrebitelia museli väčšinu svojich príjmov dať na nákup potravín, v dôsledku čoho sa rapídne znížil dopyt po priemyselných výrobkoch.

Takýmto spôsobom sa v polovici 19. storočia tradičné (agrárne) krízy menia na **krízy zmiešané**, ktoré síce začínajú v poľnohospodárstve, ale zároveň majú výrazný vplyv na prepad produkcie v sektore priemyslu.

Priemyselné krízy sa stávajú častými od polovice 19. storočia a – v protiklade s agrárnymi a zmiešanými krízami – sa prejavujú nadprodukciou v priemysle, ktorá vedie k poklesu cien.

Významný medzník v histórii ekonomických cyklov predstavuje Veľká hospodárska kríza, ktorá sa začala po krachu na Newyorskej burze v roku 1929 a trvala celé desaťročie. Bola spôsobená špekulačnou bublinou na finančných trhoch. Nasledoval hlboký prepad ekonomiky, prejavom ktorého bol krach tretiny bánk, vysoká miera nezamestnanosti (25 %) a zníženie objemu priemyselnej produkcie o 50 %. Postupne sa rozšírila aj do Európy. V tom čase vzniká keynesovská ekonomická teória, ktorá spája príčinu cyklického vývoja s nedostatočným agregátnym dopytom.

Po druhej svetovej vojne nasleduje v ekonomicky vyspelých krajinách sveta „tridsať slávnych rokov". V tomto období dochádza (vďaka realizácii keynesovskej stabilizačnej hospodárskej politiky) len k veľmi malým ekonomickým fluktuáciám. Niektorí ekonómovia hovorili dokonca o zániku ekonomického cyklu.

Scanned with CamScanner

Potom však, v súvislosti s ropnými šokmi (v polovici 70. rokov 20. storočia), začína nové obdobie kríz. Prudký rast cien ropy (o 600 %) v priebehu krátkeho obdobia mal za následok vysokú mieru inflácie, ktorá v kombinácii s poklesom skutočného HDP vyvoláva jav, ktorý sa v ekonomickej teórii označuje ako **stagflácia**.

Po roku 1980 sme svedkami mnohých **finančných kríz**. Posledná z nich (globálna hospodárska a finančná kríza) zaznamenala svoj vrchol v roku 2008 a je považovaná za najdlhšiu a najhlbšiu krízu od čias Veľkej hospodárskej krízy. Odštartovali ju problémy na americkom trhu nehnuteľností v roku 2007. Nesplácanie rizikových, tzv. subprime hypoték[72] viedlo ku kríze likvidity bánk. Subprime hypotéky boli rozdelené a začlenené do iných cenných papierov a následne predané na finančných trhoch. Táto operácia (tzv. sekuritizácia) umožňuje rozdeliť riziká medzi mnohých veriteľov, ale zároveň ich šíri do celého finančného systému. Americká bankovú a finančná kríza destabilizovala v priebehu niekoľkých týždňov európsky bankový sektor, spôsobila prudký pokles agregátneho dopytu, HDP a nezamestnanosti. Vlády členských krajín EÚ i USA boli nútené prijímať nákladné stabilizačné balíčky, ktorými sa snažili tlmiť účinky svetovej recesie.

Tabuľka 19.1 uvádza prehľad zdrojov ekonomických cyklov.

Tabuľka 19.1 **Prehľad typov ekonomických cyklov**

Obdobie	Krízy	Mechanizmy
18. storočie	Agrárne krízy	Neúroda vyvoláva poľnohospodársku podprodukciu a rast cien. Pokles kúpnej sily sa prenáša do sektora priemyslu.
Prvá polovica 19. storočia	Zmiešané krízy	Kríza vzniká v sektore poľnohospodárstva, ale jej dôsledky na sektor priemyslu sú výraznejšie ako predtým.
Druhá polovica 19. storočia	Kríza z nadvýroby	Kríza vzniká v sektore priemyslu, v odboroch, ktoré sú náročné na investície. Nadmerné investície, vyvolané ľahkou dostupnosťou úverov, rastom cien cenných papierov a potom ich prudkým znížením vyvoláva zvrat vo vývoji cyklu.
1929 – 1939	Kríza z nadvýroby a štrukturálna kríza (dopytový šok)	Počínajúc krachom akciového trhu v októbri 1929 v USA sa kríza rozšírila prostredníctvom kapitálových tokov a medzinárodného obchodu do celého sveta. Každá krajina využíva colné bariéry, čo depresiu ešte zhoršuje. Keynesova analýza narúša dominantné ekonomické myslenie, ktoré vidí príčinu nezamestnanosti v príliš vysokých mzdách.

[72] Subprime hypotéky sú hypotekárne úvery poskytované americkým domácnostiam s nízkymi príjmami, ktoré nemajú prístup k bežným hypotékam. V porovnaní s bežnými hypotékami sa úročia vyššími úrokovými mierami, ktoré sa v priebehu času ešte zvyšujú. Podiel tohto typu úverov predstavoval v roku 2006 až 23 % nových hypotekárnych úverov a týkal sa 6 miliónov amerických domácností.

Scanned with CamScanner

(pokračovanie tabuľky 19.1)

Obdobie	Krízy	Mechanizmy
1973 a 1979 – 1980	Ropné krízy (ponukový šok)	Prudké zvýšenie cien ropy v roku 1973 a v rokoch 1979 – 1980 vyvoláva zrýchlenie inflácie, výrazné spomalenie rastu a rast nezamestnanosti. Dochádza k stagflácii.
Od roku 1980	Finančné krízy	Finančnú liberalizáciu sprevádza celý rad opakujúcich sa finančných kríz, a to tak v ekonomicky vyspelých, ako aj v rozvojových krajinách.

Zdroj: BILLARD, H. – LARROQUE, A.-C. – LEVILLAIN, B. – MANARANCHE, L. – MERED, M. 2019. *Histoire-Géographie, Géopolitique, Sciences politiques.* Paris : Hachette, 2019.

19.2 FÁZY EKONOMICKÉHO CYKLU

Obrázok 19.1 zachytáva jednotlivé fázy ekonomického cyklu, ktorými sú recesia, dno, oživenie a vrchol.[73]

Recesia. Táto fáza ekonomického cyklu sa začína spomalením temp ekonomického rastu a poklesom HDP. Spočiatku sa ekonomika síce spravidla nachádza nad úrovňou potenciálneho produktu, agregátny dopyt/agregátna ponuka však klesá, spotrebitelia sú zdržanliví v súvislosti s nákupmi statkov dlhodobej spotreby, takže firmy zaznamenávajú pokles objemu predaja, ich zisky sa znižujú, miera nezamestnanosti rastie. V dôsledku toho dochádza k ďalšiemu poklesu agregátneho dopytu/ponuky. Objem investícií klesá – podnikatelia nemajú záujem nahrádzať opotrebované výrobné zariadenia, keďže výrobné faktory nie sú plne využité. Cenová hladina vo fáze recesie buď klesá, alebo rastie, a to v závislosti od toho, či je recesia vyvolaná primárne šokom na strane agregátneho dopytu, alebo šokom na strane agregátnej ponuky.

V priebehu recesie teda skutočný produkt postupne klesá a dostáva sa pod úroveň potenciálneho produktu tak, ako je znázornené na obrázku 19.1. V bežnej praxi sa však vývoj ekonomického cyklu nepozoruje presne. Nesleduje sa odchýlka skutočného produktu od potenciálneho produktu (medzera produktu). Meria sa len vývoj skutočného produktu. O recesii sa hovorí vtedy, ak **skutočný produkt klesá počas dvoch po sebe nasledujúcich kvartálov.** Ak je recesia hlboká a trvá niekoľko rokov, označuje sa pojmom **depresia.**

Dno. Táto fáza ekonomického cyklu predstavuje bod zvratu. To znamená, že ekonomická aktivita v danej krajine, ako aj skutočný produkt klesnú na svoju najnižšiu úroveň. Miera nezamestnanosti je vysoká a agregátny output je vo vzťahu k produkčným možnostiam ekonomiky nízky. Vládne nedôvera ohľadom budúceho ekonomického vývoja, a preto firmy nie sú ochotné prijímať riziká spojené s realizáciou nových investičných projektov.

[73] Niektoré modely ekonomického cyklu rozlišujú dve základné fázy ekonomického cyklu (recesia a expanzia) a dve ohraničujúce fázy (dno a vrchol).

Scanned with CamScanner

Expanzia. Počas expanzie dochádza k obnove opotrebovaných výrobných zariadení, firmy začínajú prijímať dočasne prepustených pracovníkov, v dôsledku čoho sa miera nezamestnanosti znižuje, dôchodky spotrebiteľov, a teda aj dopyt po spotrebných statkoch rastú. Keďže objem produkcie, obratu a ziskov rastie, očakávania ohľadom budúcnosti sú optimistické. Nový optimizmus motivuje podnikateľov k realizácii čistých investícií.

Vrchol je bod obratu ekonomického cyklu, kedy sa ekonomická aktivita krajiny nachádza na svojej najvyššej úrovni. Na vrchole ekonomického cyklu sú existujúce výrobné kapacity spravidla plne využité. Objem produkcie možno ďalej zvyšovať len realizovaním čistých investícií. Vysoká miera investícií vyčerpáva existujúce úspory a začína vznikať nedostatok finančných zdrojov. Môže sa objavovať tiež nedostatok pracovných síl, najmä v špecializovaných oblastiach. Stáva sa čoraz ťažším reagovať na rast agregátneho dopytu zvyšovaním agregátnej ponuky. Dôsledkom je rast výrobných nákladov a následne rast cenovej hladiny. Ekonomika sa (dočasne) pohybuje nad hranicou svojich produkčných možností. Dochádza k tzv. **prehrievaniu ekonomiky**. Koniec vrcholu sa označuje ako horný bod zvratu a za týmto bodom ekonomika prechádza opäť do fázy recesie. Začína sa nový ekonomický cyklus.

19.3 KLASIFIKÁCIA EKONOMICKÝCH CYKLOV Z ČASOVÉHO HĽADISKA

Ekonomický cyklus možno charakterizovať podľa rôznych kritérií. Cykly môžu mať rôznu dĺžku trvania (tzv. **periódu**), rôznu veľkosť fluktuácií (tzv. **amplitúdu**), rôzne príčiny, prejavy i dôsledky.

Podľa dĺžky trvania rozlišujeme tri základné druhy cyklov: krátke, stredne dlhé a dlhé.

- **Krátke cykly (Kitchinove)** trvajú 2 až 3 roky a sú spojené so sezónnymi vplyvmi. Niektoré sektory ekonomiky sú totiž v priebehu roka vystavené zmenám v ekonomickej aktivite (napr. sektor poľnohospodárstva, cestovného ruchu, leteckej dopravy atď.). To vyvoláva výkyvy v stave zásob surovín, polovýrobkov i hotovej produkcie. Kitchinov cyklus začína fázou expanzie, počas ktorej firmy dopĺňajú a zvyšujú zásoby, čo má za následok rast výroby a cien. Hneď ako firmy dosiahnu úroveň zásob, ktorú považujú za optimálnu, prestanú ich zvyšovať, čo má za následok spomalenie objemu výroby. Môžu dokonca znižovať zásoby, čo môže navyše spôsobiť pokles cien.
- **Stredne dlhé cykly (Juglarove)** sa nazývajú podľa francúzskeho ekonóma Clémenta Juglara. Z hľadiska ich významu a prepracovanosti sa považujú za základný typ. V ďalšej časti budeme venovať pozornosť práve tomuto typu ekonomického cyklu.

  Perióda stredne dlhých cyklov je ~~7 – 11~~ 7 - 10 rokov a tieto cykly súvisia s investičným správaním firiem. Podľa Juglara, jedinou príčinou recesie je expanzia. Inak povedané, v období expanzie firmy investujú a získavajú značné výrobné kapacity, ktoré sa stávajú nadbytočnými, akonáhle dopyt po spotrebných statkoch rastie

Scanned with CamScanner

pomalšie. Investičné úsilie firiem preto slabne, čo vedie k zníženiu objemu produktu (prejavuje sa negatívny multiplikačný efekt), a teda k rastu miery nezamestnanosti, k ďalšiemu poklesu dopytu po spotrebných statkoch a tým aj investícií atď.

- **Dlhé cykly (Kondratievove alebo Kuznetsove)** trvajú v priemere asi 50 rokov. Spájajú sa s prevratnými technologickými inováciami, akými boli napríklad praktické využitie parného stroja[74], elektrifikácia alebo rozvoj informačných a telekomunikačných technológií.

  Kondratievove cykly sa rozdeľujú do dvoch fáz: vzostupná fáza A a zostupná fáza B.
  - Fáza A sa vyznačuje vysokým tempom ekonomického rastu. Zvyšuje sa počet firiem na trhu, zamestnanosť aj mzdy. Objem investícií tiež rastie, keďže podnikatelia sú naladení optimisticky a navyše, úroková miera je nízka. Táto fáza trvá asi 20 rokov a týka sa všetkých hospodárskych odvetví.
  - Príchod do bodu zvratu: Splácanie úverov vedie k zvyšovaniu cien, čo má za následok pokles dopytu. Mnohé podniky musia znížiť ceny, aby mohli naďalej zotrvať na trhu. Táto fáza trvá asi 10 rokov.
  - Fáza B: Všetky firmy sú vtiahnuté do tejto cenovej vojny. Ceny klesajú, prepúšťanie pracovníkov vedie k rastu miery nezamestnanosti, príjmy klesajú a ekonomické subjekty preventívne šetria. V dôsledku týchto ťažkostí klesá objem investícií. Slabšie podniky zanikajú. Táto fáza trvá 20 rokov. Firmy, ktorým sa podarilo udržať na trhu, začnú opäť investovať, vznikajú nové spoločnosti a začína sa nový cyklus.

  J. A. Schumpeter hľadá iné vysvetlenie dlhých Kondratievových cyklov. Ekonomické fluktuácie dáva do súvislosti so vznikom veľkých inovácií. Ekonomické cykly sa podľa neho spájajú s technickým pokrokom.
  - Fáza A, t. j. fáza rastu, sa spája s prevratnými technologickými inováciami. Nové inovácie vytvárajú silný dopyt a trvajú asi 20 rokov.
  - Príchod do bodu zvratu: Inovácie sa dostávajú do štádia zrelosti – každý už má nové výrobky. Dopyt začína klesať, čo zostruje konkurenciu medzi podnikmi.
  - Fáza B sa vyznačuje tým, že najslabšie podniky zanikajú, čím sa zároveň pripravuje nová vlna inovácií. Je to kreatívna deštrukcia: inovácie znamenajú vznik nových a zánik existujúcich aktivít. „Nové vytláča staré" – jadrová energia sa spája s útlmom ťažby uhlia, informačné technológie vytláčajú písacie stroje atď.

Uvedené tri typy ekonomických cyklov sa v čase navzájom prelínajú. Pritom možno pozorovať, že vo fáze A Kondratievovho cyklu majú recesie v rámci Juglarovho cyklu miernejší priebeh. A naopak, ak sa ekonomika nachádza vo fáze B Kondratievovho cyklu, potom sú recesie v rámci Juglarovho cyklu omnoho výraznejšie.

---

[74] Prvý parný stroj bol vynájdený už v 1. storočí n. l. gréckym konštruktérom Herom z Alexandrie. James Watt však v 18. storočí urobil také jeho vylepšenia, ktoré umožnili parný stroj využiť v priemyselnej výrobe.

Scanned with CamScanner

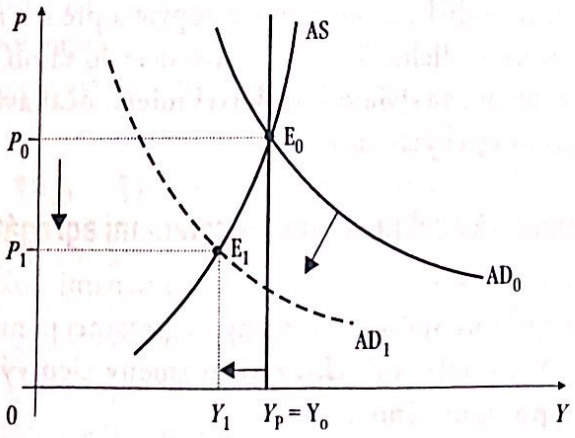
19.4 PRÍČINY A MECHANIZMUS EKONOMICKÝCH CYKLOV

Už od začiatkov sledovania fluktuácií ekonomickej aktivity sa ekonómovia snažili vysvetliť príčiny a mechanizmy striedania sa fáz expanzie a recesie. Aj keď sa doteraz nepodarilo dospieť k ich názorovej jednote, možno na základe modelu agregátneho dopytu a agregátnej ponuky rozlíšiť ekonomický cyklus vyvolaný zmenami (šokmi) na strane agregátneho dopytu a ekonomický cyklus vyvolaný zmenami (šokmi) na strane agregátnej ponuky. Tak dopytové, ako aj ponukové šoky môžu byť pozitívne i negatívne. Pozitívne šoky vedú k expanzii a negatívne šoky k recesii.

19.4.1 Ekonomický cyklus vyvolaný šokmi na strane agregátneho dopytu

Dopytový šok prichádza zo strany agregátneho dopytu. Hovoríme o ňom vtedy, keď sa zmení niektorá zo zložiek agregátneho dopytu. Čokoľvek, čo pozitívne ovplyvní niektorú zo zložiek agregátneho dopytu, spôsobí **pozitívny dopytový šok.** Naopak, **negatívny dopytový šok** je vyvolaný všetkým, čo negatívne ovplyvní niektorú zo zložiek agregátneho dopytu.

Na obrázku 19.2 je znázornená situácia, kedy dochádza k recesii vyvolanej poklesom agregátneho dopytu. Ten spôsobí posun krivky AD_0 doľava do polohy AD_1. V dôsledku toho dostávame nový bod makroekonomickej rovnováhy E_1. V porovnaní s východiskovým bodom makroekonomickej rovnováhy E_0 tak dochádza k poklesu skutočného produktu z úrovne Y_0 na úroveň Y_1, ako aj k poklesu cenovej hladiny z úrovne P_0 na úroveň P_1.



Obrázok 19.2 **Recesia vyvolaná poklesom agregátneho dopytu**

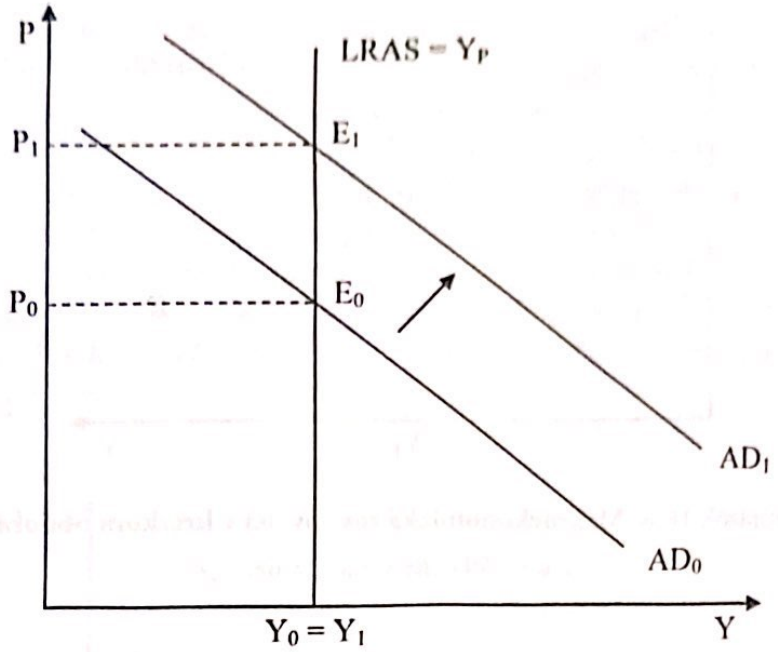
Zdroj: LISÝ, J. a kol. 2016. *Ekonómia.* Bratislava : Wolters Kluwer, 2016.

Základnými zložkami agregátneho dopytu sú spotreba, investície, vládne výdavky a čistý export. To znamená, že môžeme uvažovať so štyrmi zdrojmi či už pozitívnych, alebo negatívnych dopytových šokov:

1. ***Zmeny v spotrebe.*** Spotreba je najväčšou zložkou agregátneho dopytu. Dôvodov zmien v spotrebných výdavkoch domácností je viac. Patria k nim napríklad zmena preferencií spotrebiteľov, zmeny v očakávaniach alebo v úrokovej miere.

Scanned with CamScanner

schopná vyrobiť. Výsledkom novej makroekonomickej rovnováhy bude zvýšenie cenovej hladiny z úrovne P_0 na P_1, pričom novovzniknutá makroekonomická rovnováha sa dosiahne pri rovnakej úrovni outputu ($Y_0 = Y_1$).



Obrázok 16.7 **Zmena makroekonomickej rovnováhy v dlhom období vyvolaná zo strany AD**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

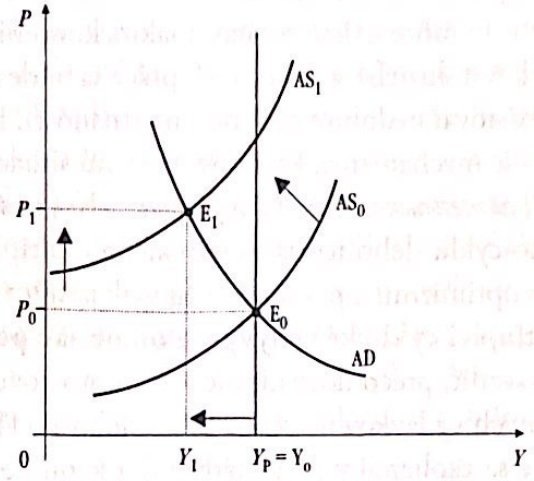
16.4.2 Makroekonomická rovnováha v krátkom období

Na rozdiel od dlhého obdobia, nepružnosť miezd a cien, ako aj nesprávne vnímanie vývoja cien a miezd vedú k tomu, že sa krivka agregátnej ponuky v krátkom období mení so zmenami cenovej hladiny. Tvar krivky je tak rastúci a krivka má pozitívny sklon. Makroekonomická rovnováha vzniká v bode prieniku agregátneho dopytu (AD) a agregátnej ponuky v krátkom období (SRAS). V priesečníku týchto dvoch funkcií vzniká rovnovážny output (Y_E) a rovnovážna cenová hladina v ekonomike (P_E).

Na obrázku 16.9 ilustrujeme zmenu makroekonomickej rovnováhy v krátkom období vyvolanú zmenou agregátnej ponuky. Predpokladajme, že cenová hladina je nižšia, ako očakávali ekonomické subjekty. Potom firmy dokážu vyrábať statky s nižšími nákladmi, čo spôsobuje, že pri určitej cenovej hladine vyrobia firmy viac a krivka ponuky ($SRAS_0$) sa posúva doprava (na $SRAS_1$). Makroekonomická rovnováha sa presúva z bodu E_0 do bodu E_1. Výsledkom je rast množstva produkcie z Y_0 na Y_1 a pokles cenovej hladiny z P_0 na P_1. Pri možnosti zvýšenia produkcie z Y_0 na Y_1 musíme v krátkom období predpokladať, že nie všetky zdroje sú využité, napríklad

Scanned with CamScanner

Na obrázku 19.3 je znázornený negatívny ponukový šok. Negatívne ponukové šoky sú spravidla vyvolané zvýšením nákladov na suroviny (ako príklad možno uviesť ropné šoky z rokov 1973 a 1979, ale aj v roku 2022), ale aj rastom miezd vyšším, ako je rast produktivity práce alebo tiež zvýšeným zdanením firiem.



Obrázok 19.3 **Recesia vyvolaná poklesom agregátnej ponuky**

Zdroj: LISÝ, J. a kol. 2016. *Ekonómia*. Bratislava : Wolters Kluwer, 2016.

Mechanizmus ekonomických fluktuácií vyvolaný rastom cien surovín, napríklad ropy, je nasledovný: Ropa je významný výrobný input. Zvýšenie jej ceny vedie preto k zvýšeniu výrobných nákladov, čo vedie k rastu cien finálnej produkcie a k obmedzeniu ponuky zo strany firiem. Klesá produkt a rastie nezamestnanosť, rastie aj cenová hladina.

Dôležité je pripomenúť, že napriek tomu, že sa ekonomika nachádza vo fáze recesie, cenová hladina sa zvyšuje (pozri obr. 19.3), t. j. opäť sa správa proticyklicky.

19.5 TEÓRIE EKONOMICKÉHO CYKLU

Existujú mnohé teórie, ktoré sa snažia vysvetliť príčiny a mechanizmus ekonomických fluktuácií. Jednotlivé teórie dospievajú k rozdielnym záverom, pretože vychádzajú z rôznych, častokrát protichodných hypotéz.

V rámci tejto kapitoly spomenieme najdôležitejšie teórie ekonomického cyklu. Kvôli zjednodušeniu výkladu ich rozdelíme do dvoch veľkých skupín – a to podľa toho, či vidia príčinu cyklického vývoja ekonomiky v jej vnútorných (endogénnych), alebo vonkajších (exogénnych) faktoroch.

Charakteristickou črtou **endogénnych teórií ekonomického cyklu** je, že vychádzajú z predpokladu, podľa ktorého každá ekonomika obsahuje mechanizmy, ktoré ju vychyľujú z rovnováhy. V dôsledku toho je ekonomický cyklus nevyhnutný, a to nezávisle od akéhokoľvek vonkajšieho šoku.

Naproti tomu **exogénne teórie ekonomického cyklu** predpokladajú, že trhové ekonomiky sú v zásade stabilné. Ekonomické fluktuácie sa objavujú v dôsledku pôsobenia rôznych šokov, ktoré sa nachádzajú mimo ekonomického systému.

Scanned with CamScanner

19.5.1 Endogénne teórie ekonomického cyklu

Do tejto skupiny zaraďujeme predovšetkým **keynesovsky orientované ekonomické teórie**.

Keynes považoval trhové hospodárstvo za vnútorne nestabilný ekonomický systém. Vo svojej *Všeobecnej teórii zamestnanosti, úroku a peňazí* dokazuje, že trhy sa automaticky nevyčisťujú a že môže existovať stav makroekonomickej rovnováhy (t. j. rovnováhy na trhu statkov a služieb), a pritom trh práce sa bude nachádzať v stave nerovnováhy (t. j. bude existovať nedobrovoľná nezamestnanosť). Podľa Keynesa trhový systém v sebe neobsahuje mechanizmy, ktoré by uvedenú situáciu zvrátili.

Vo *Všeobecnej teórii zamestnanosti, úroku a peňazí* sa **Keynes** nevenoval vyslovene výkladu ekonomického cyklu. Jeho teória investičného multiplikátora, ako aj striedania vĺn investičného optimizmu a pesimizmu sú však jasným dôkazom toho, že **za kľúčový faktor vysvetľujúci cyklické výkyvy v ekonomike považoval investície**.

Keynes sa snažil vysvetliť, prečo dochádza k výkyvom v investíciách a aké sú dôsledky zmeny investičných výdavkov na veľkosť národohospodárskeho outputu.

Touto otázkou sme sa zaoberali v predchádzajúcej kapitole, v súvislosti s výkladom investičného multiplikátora. Ukázali sme tiež, že platí aj spätná väzba: výška investícií závisí do určitej miery od veľkosti národohospodárskeho outputu. To znamená, že pôsobí mechanizmus akcelerátora. V súlade s deceleračným princípom by pri poklese skutočného produktu malo dochádzať k dezinvestíciám. Aj tu však existuje istá bariéra a tou sú obnovovacie investície. V normálne fungujúcej ekonomike sa totiž opotrebované výrobné zariadenia nahradzujú novými. V tom okamihu, ako sa zastaví pokles investícií, zastaví sa aj pokles skutočného produktu. Obnovovacie investície budú stimulovať (s multiplikačným efektom) rast skutočného produktu. Vyšší produkt ovplyvní – na základe mechanizmu akcelerátora – rast investícií. Ekonomický rast bude pokračovať dovtedy, kým nenarazí na bariéru potenciálneho produktu. Ekonomický cyklus sa uzatvára a začína nový cyklus.

Spoločné pôsobenie akcelerátora a multiplikátora však nie sú primárnym zdrojom cyklických výkyvov. Podľa keynesovsky orientovaných ekonómov je týmto zdrojom **striedanie pesimistických a optimistických nálad investorov**.

Ako sme už uviedli, podľa keynesovcov je trhový systém vnútorne nestabilný a nemá v sebe zabudované mechanizmy, ktoré by zabezpečili automatické dosahovanie rovnováhy na všetkých trhoch. Pomocou nástrojov najmä fiškálnej politiky však možno cyklické výkyvy ekonomiky zmierniť. V čase recesie by mala fiškálna politika podporiť ekonomiku. A naopak, v období expanzie by mal štátny rozpočet vykazovať prebytok, čo by umožnilo splatiť existujúce dlhy. Vytváranie prebytku štátneho rozpočtu a splácanie dlhov v období expanzie je však politicky nepopulárne.

19.5.2 Exogénne teórie ekonomického cyklu

Na rozdiel od keynesovských analýz ekonomického cyklu sa interpretácie spájajúce ekonomické fluktuácie s príčinami exogénneho charakteru zakladajú na myšlienke, že trhové ekonomiky sú v zásade stabilné. Ekonomické cykly sa objavujú

Scanned with CamScanner

v dôsledku šokov, ktoré sa nachádzajú mimo ekonomického systému. Šoky môžu byť rôzne. Jednotlivé ekonomické koncepcie sa navzájom líšia tým, ktoré šoky považujú za najdôležitejšiu príčinu cyklického vývoja ekonomiky.

Tak napríklad predstavitelia **teórie politicko-ekonomického cyklu** tvrdia, že príčinu ekonomických cyklov treba hľadať aj v politickej sfére. Za hlavných iniciátorov ekonomických fluktuácií považujú vládu a parlament. Tieto dva subjekty hospodárskej politiky majú v období tesne pred voľbami záujem realizovať expanzívnu fiškálnu politiku, lebo tým zvyšujú svoje nádeje na znovuzvolenie. Nová vládna koalícia však čoskoro po voľbách zistí, že ekonomika vykazuje rastúcu mieru inflácie, pretože hospodárska politika minulej vlády bola príliš expanzívna. Preto prijíma celý rad nepopulárnych opatrení, akými sú napríklad zvýšenie daní alebo zníženie vládnych výdavkov. Spolieha sa pritom na to, že voliči majú krátku pamäť a že na negatívne dôsledky uvedených opatrení do najbližších volieb zabudnú.

Robert Lucas, ktorý je významným predstaviteľom **novej klasickej makroekonómie**, vidí hlavnú príčinu ekonomických fluktuácií **v šokoch spôsobených monetárnou politikou centrálnej banky**, ktorá nedokáže presne zladiť ponuku peňazí s rastom dopytu po peniazoch. Ak centrálna banka uvoľňuje do obehu príliš veľa peňazí, má to za následok prechodný pokles úrokovej miery, ktorý následne vedie k rastu objemu investícií a spotreby.

Rast investícií zvyšuje tiež dopyt po práci. Zamestnanosť rastie a v dôsledku toho aj objem spotrebných výdavkov domácností. Ekonomika sa dostáva do fázy expanzie a vrcholu, skutočný produkt presahuje úroveň potenciálneho produktu. Dochádza k prehriatiu ekonomiky.

Ekonomické subjekty spočiatku neprídu na to, že úroková miera sa znížila len dočasne. Po čase sa totiž nadmerné množstvo peňazí v obehu prejaví v raste cenovej hladiny a úroková miera sa opäť zvýši. Investori zistia, že ich investície boli unáhlené a začnú ich znižovať. To má za následok pokles zamestnanosti a spotreby a ekonomika sa dostáva do fázy recesie.

Niektorí predstavitelia novej klasickej makroekonómie sa od tejto monetárnej vízie ekonomického cyklu dištancovali, pretože nie je zlučiteľná s hypotézou, podľa ktorej majú ekonomické subjekty racionálne očakávania a nemôžu sa mýliť. Napríklad v prípade, že centrálna banka uvoľňuje do obehu nadmerné množstvo peňazí, ekonomické subjekty, ktorým sa zvýši nominálna mzda, očakávajú infláciu a stagnáciu reálnej mzdy. Nezvyšujú teda ponuku svojej práce. To znamená, že peniaze nemajú vplyv na ekonomiku.

Uvedení predstavitelia novej klasickej makroekonómie (predovšetkým **Kyndland** a **Prescott**) vytvorili v 80. rokoch minulého storočia **teóriu reálnych ekonomických cyklov**. Podľa nej sú príčinou ekonomických fluktuácií šoky na strane agregátnej ponuky.

Na rozdiel od monetárnych šokov, ktoré sa prejavujú na strane agregátneho dopytu, ponukové šoky sú šokmi reálnymi. Najdôležitejšími reálnymi šokmi sú **technologické šoky**, ktoré vyvolávajú rast produktivity práce a následne aj rast potenciálneho produktu.

Scanned with CamScanner

Reálne ekonomické cykly nepredstavujú teda fluktuácie skutočného produktu okolo potenciálneho produktu, ale výkyvy samotného potenciálneho produktu. To znamená, že nejde o poruchy makroekonomickej rovnováhy, ale o nastolenie novej rovnováhy. **Týmto spôsobom prepájajú teóriu ekonomického cyklu s teóriou ekonomického rastu.** Akékoľvek proticyklické opatrenia vlády sú preto neúčinné a dokonca škodlivé. Za prospešné možno považovať iba tie vládne opatrenia, ktoré stimulujú technický pokrok, a tým aj dlhodobý ekonomický rast.

19.6 OKUNOV ZÁKON

Ekonomické fluktuácie majú vplyv aj na vývoj zamestnanosti a nezamestnanosti. Inak povedané, existuje súvislosť medzi vývojom reálneho produktu a vývojom nezamestnanosti. V tejto súvislosti sa teda ponúka otázka – ako citlivo reaguje miera nezamestnanosti na zmeny v ekonomickej aktivite? O koľko percent sa musí zvýšiť skutočný HDP, ak sa má znížiť miera nezamestnanosti o x %?

Americký ekonóm Arthur Okun sa na základe empirických údajov o vývoji americkej ekonomiky v rokoch 1947 – 1960 pokúsil kvantifikovať vzťah medzi mierou rastu HDP a zmenou miery nezamestnanosti. Zistil, že uvedený vzťah má takúto podobu:

$$\Delta u = -0{,}5 \cdot (g - 2{,}25)$$

kde: Δu je zmena miery nezamestnanosti,
g – tempo rastu HDP.

Tento vzťah poukazuje na dôležitý jav: **ekonomický rast znižuje mieru nezamestnanosti iba vtedy, ak prekročí istú kritickú hranicu**, v prípade Okunovho odhadu je ňou rast HDP vo výške 2,25 %. Táto negatívna závislosť znamená, že čím je vyššie tempo rastu, tým nižšia je miera nezamestnanosti. Na to, aby nezamestnanosť klesla, však nestačí, aby daná krajina dosiahla akýkoľvek ekonomický rast. Okun ukazuje, že tempo rastu HDP musí prekročiť istú hranicu – ktorú pre USA stanovuje na 2,25 %. Pod touto hranicou sa miera nezamestnanosti bude zvyšovať.

V tejto súvislosti treba dodať, že tempo rastu HDP potrebné na zníženie miery nezamestnanosti sa líši, a to tak medzi jednotlivými krajinami, ako aj v čase. Tieto rozdiely sú spôsobené tým, že Okunov zákon závisí od dvoch faktorov, ktorými sú:

- **vývoj počtu ekonomicky aktívneho obyvateľstva;**
- **vývoj produktivity práce.**

Ide o to, že počet pracovných síl nie je stabilný. Ak sa napríklad každý rok zvyšuje o 1 %, pre zachovanie nezmenenej úrovne miery nezamestnanosti treba, aby sa počet pracovných síl zvyšoval rovnakou rýchlosťou.

Okrem toho treba vziať do úvahy, že každý rok sa zvyšuje aj produktivita práce. Ak má byť miera nezamestnanosti konštantná, musí rásť HDP takým tempom, akým rastie produktivita práce. V opačnom prípade dochádza (v dôsledku rastu produktivity práce) k úbytku pracovných miest.

Scanned with CamScanner

Ak napríklad predpokladáme, že ročný rast produktivity práce je 1,31 % a ročný rast počtu ekonomicky aktívneho obyvateľstva je 1,72 % (ako tomu bolo v sledovanom období v USA), potom je pre udržanie stabilnej miery nezamestnanosti nutné, aby tempo rastu HDP dosahovalo úroveň 1,31 % × 1,72 % = 2,25 %. Prekročenie tejto hranice znamená, že skutočný produkt rastie rýchlejším tempom ako potenciálny produkt, v dôsledku čoho sa miera nezamestnanosti znižuje.

Vzťah, ktorý popisuje Okunov zákon, nadobúda teda v rôznych krajinách a v rôznom čase rozdielne hodnoty. Napriek tomu však má dôležitý význam, pretože tvorí určitý spojovací článok medzi trhom statkov a služieb a trhom práce, umožňuje ekonómom predpovedať účinky danej miery ekonomického rastu na nezamestnanosť.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. V krátkom období sa ekonomika väčšinou nenachádza na úrovni svojho potenciálneho produktu. Je pre ňu charakteristické kolísanie skutočného produktu okolo tohto trendu, ktoré má rôznu intenzitu a rôzne trvanie. Obdobia, kedy sa ekonomika nachádza nad svojím potenciálnym produktom, sa striedajú s obdobiami, kedy je pod jeho úrovňou. Tieto neustále fluktuácie nazývame **ekonomický cyklus**.
2. Ekonomické fluktuácie odrážajú **nestabilitu ekonomického rastu**.
3. V priebehu historického vývoja mení ekonomický cyklus svoju podobu: od **agrárnych kríz** ku **krízam zmiešaným, priemyselným a finančným**.
4. Ekonomický cyklus má štyri fázy: **recesia, dno, expanzia a vrchol**, v priebehu ktorých dochádza k zmene najdôležitejších makroekonomických ukazovateľov.
5. Z časového hľadiska rozlišujeme **krátke cykly (Kitchinove)** s dĺžkou trvania 2 – 3 roky, **stredne dlhé cykly (Juglarove)**, ktoré trvajú 7 – 11 rokov a **dlhé cykly (Kondratievove alebo Kuznetsove)**, perióda ktorých je približne 50 rokov.
6. Ekonomický cyklus môže byť vyvolaný buď **zmenami (šokmi) na strane agregátneho dopytu** (zapríčinený zmenami v niektorej zo zložiek AD), alebo **zmenami (šokmi) na strane agregátnej ponuky**. Faktory, ktoré spôsobujú zmeny v AS môžu byť **nominálne** (napr. zmeny cien výrobných faktorov) alebo **reálne** (napr. inovácie).
7. Existujúce teórie ekonomického cyklu rozdeľujeme na **endogénne teórie** (ich najvýznamnejším predstaviteľom je Keynes a jeho prívrženci) a **exogénne teórie** (do tejto skupiny zaraďujeme najmä teóriu politicko-ekonomického cyklu, monetárne teórie ekonomického cyklu a teóriu reálneho ekonomického cyklu).
8. **Okunov zákon** popisuje negatívnu závislosť medzi vývojom miery nezamestnanosti a miery ekonomického rastu. Tento vzťah poukazuje na to, že ekonomický rast znižuje mieru nezamestnanosti iba vtedy, ak prekročí určitú kritickú hranicu.

Scanned with CamScanner

DVADSIATA KAPITOLA

EKONOMIKA V DLHOM OBDOBÍ – EKONOMICKÝ RAST

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *definovať ekonomický rast;*
- *vysvetliť rozdiel medzi jednotlivými typmi ekonomického rastu;*
- *pochopiť rôznorodosť zdrojov rastu;*
- *určiť hlavný faktor rastu – produktivitu práce a jej determinanty;*
- *pochopiť význam ekonomického rastu;*
- *charakterizovať vývoj a podstatu teórií ekonomického rastu.*

20.1 ROZDIELNE PRÍSTUPY K DEFINÍCII EKONOMICKÉHO RASTU

V tejto kapitole si vysvetlíme **ekonomický rast**. V niektorých publikáciách sa môžeme stretnúť aj so širším pojmom, ako je ekonomický vývoj alebo rozvoj.[75] Tieto pojmy však nebudeme používať. Podobne to bude aj s pojmom hospodársky rast[76], ktorý nebudeme špecificky odlišovať. Budeme sa však venovať definícii ekonomického rastu z hľadiska teórie a praxe.

20.1.1 Dlhodobý rast z hľadiska teórie

Médiá si pojem ekonomický rast osvojili do takej miery, že len málokto by kladnú medziročnú zmenu reálneho HDP označil inak ako ekonomický rast. V skutočnosti má tento údaj kvôli svojej volatilite bližšie k ekonomickému cyklu ako k rastu. Ekonómovia sa preto v teórii zameriavajú na dlhé obdobie a ekonomický rast vnímajú komplexne. Takýto komplexný pohľad na ekonomiku a jej možnosti poskytuje práve **potenciálny produkt**.

Skreslený pohľad na vnímanie rastu spôsobujú aj správy o tom, ako domáci alebo zahraničný dopyt podporil ekonomický rast. Nadmerný dopyt však podporuje rast reálneho HDP, nie potenciálneho. Ako sme už spomenuli, bude nás zaujímať predovšetkým dlhodobý potenciál ekonomiky. Prečo má strana agregátnej ponuky bližšie k ekonomickému rastu ako strana agregátneho dopytu? Vysvetlenie ponúkajú praktické skúsenosti. Ak by bolo možné udržiavať dlhodobý ekonomický rast iba ovplyvňovaním dopytu, expanzívna monetárna alebo fiškálna politika, o ktorých budeme podrobne hovoriť v nasledujúcich kapitolách, by mohla zabezpečiť

---

[75] LISÝ, J. et al. 2011. *Ekonomický rast a ekonomický cyklus: teoretické a praktické problémy.* 1. vyd. Bratislava : Iura Edition, 2011. s. 13.

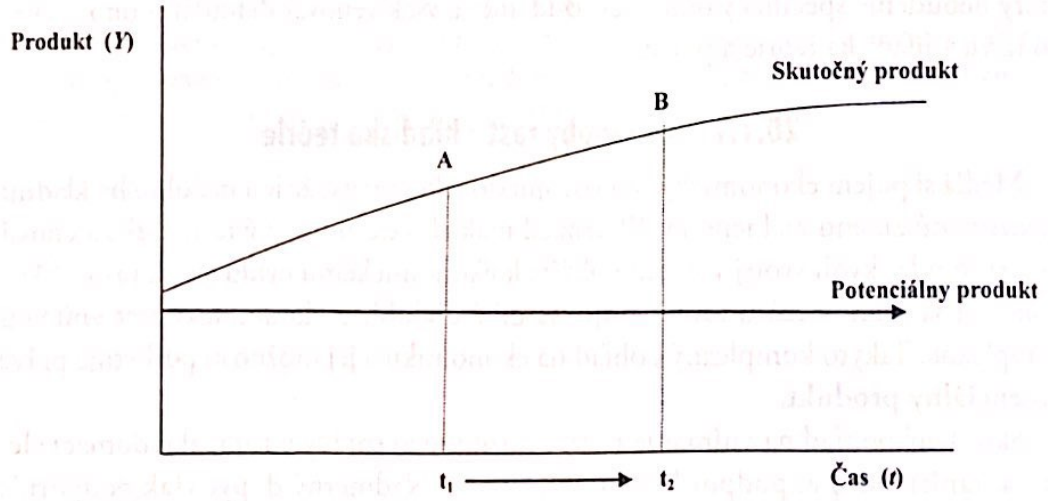
[76] HOLMAN, R. 2011. *Ekonomie.* 5. vyd. Praha : Nakladatelství CH Beck, 2011.

Scanned with CamScanner

trvalo udržateľný rast. To však, samozrejme, nie je možné. V dlhodobom horizonte musí byť rast dopytu sprevádzaný aj rastom ponuky spolu s rastom **produktivity. Ekonomický rast definujeme ako dlhodobý rast potenciálneho produktu, ktorý zvyšuje produkčné kapacity ekonomiky, životnú úroveň obyvateľstva, minimalizuje plytvanie vzácnych zdrojov a podporuje efektívne využívanie výrobných faktorov.**

20.1.2 Potenciálny produkt a medzera produktu

Aby nastal ekonomický rast v tom význame, ako sme ho zadefinovali, musí potenciálny produkt v čase rásť. To znamená, že medzi dvoma časovými obdobiami máme k dispozícii viac výrobných zdrojov, ktoré môžeme využiť a zapojiť do výroby. Druhá možnosť, ako zvýšiť potenciálny produkt, je znížiť potrebné množstvo výrobných faktorov na výrobu toho istého statku v čase, t. j. zvýšiť produktivitu výrobných faktorov, ktorá je vo veľkej miere determinovaná technológiami a inováciami. Krátkodobo sa môže skutočný produkt dostať nad túto hranicu, ale aj pod ňu. Rozdiel medzi potenciálnym produktom a skutočným produktom predstavuje **medzera produktu (HDP)**. Vychýlenie sa od potenciálneho produktu ovplyvňujú významné ekonomicko-politické udalosti alebo zmena peňažnej zásoby, ktoré by nemali pretrvávať dlhodobo.



Obrázok 20.1 **Krátkodobá zmena skutočného produktu bez rastu potenciálneho produktu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

20.1.3 Ekonomický rast v praxi

V predchádzajúcej podkapitole sme si vysvetlili, aký je rozdiel medzi vnímaním ekonomického rastu medzi laickou verejnosťou a vedeckou komunitou. Teraz si graficky ukážeme túto rozdielnu interpretáciu. Obrázok 20.1 znázorňuje kolísanie

Scanned with CamScanner

skutočného produktu okolo potenciálneho produktu v čase. Medzi dvomi sledovanými obdobiami z nášho hľadiska nenastal ekonomický rast, pretože je potenciálny produkt horizontálny. Nastalo len vychýlenie reálneho produktu od potenciálneho produktu. Túto krátkodobú expanziu medzi dvoma obdobiami by ekonómovia v teórii nepovažovali za ekonomický rast. Tento jav je typický pre krátke obdobie. Potenciálny produkt by mal dlhodobo rásť, nie stagnovať.

Zo štatistického hľadiska sa aj táto zmena označuje ako ekonomický rast, ale presnejšie by bolo označenie len rast HDP. Treba si uvedomiť, že ide o matematické vyjadrenie zmeny indikátora ekonomického rastu a nie o ekonomický rast v širšom význame. Vyjadrujeme ho ako:

1. Rozdiel produktu (v absolútnej hodnote, napr. v eurách)

$$d_Y = Y_t - Y_{t-1}$$

2. Koeficient produktu (podiel v %)

$$r = \frac{Y_t}{Y_{t-1}} \cdot 100$$

3. Tempo ekonomického rastu (v %)

$$g = \frac{(Y_t - Y_{t-1})}{Y_{t-1}} \cdot 100$$

kde: Y_t je produkt v období t,
Y_{t-1} – produkt v období $t - 1$.

V tabuľke 20.1 vidíme priemerné tempo ekonomického rastu za posledných takmer 25 rokov. Tempo rastu je dôležité, ale nie je dostatočné nato, aby sme vedeli porovnať životnú úroveň v dvoch krajinách. Napríklad SR rástla dvojnásobne rýchlejšie v sledovanom období ako najbohatšie Luxembursko. To znamená, že obyvatelia SR majú podobnú životnú úroveň? Určite nie. Samotné tempo rastu nehovorí nič o konvergencii, teda dobiehaní krajín. Existujú teórie, ktoré **efekt dobiehania** menej vyspelých krajín vysvetľujú práve veľkým potenciálom na štrukturálne reformy. Slovenská republika sa vydala na túto cestu, čo pravdepodobne odzrkadľuje vyššie priemerné tempo rastu ako vo vyspelejších krajinách, v ktorých sa môže v spomalení tempa rastu prejavovať zákon klesajúcich výnosov.

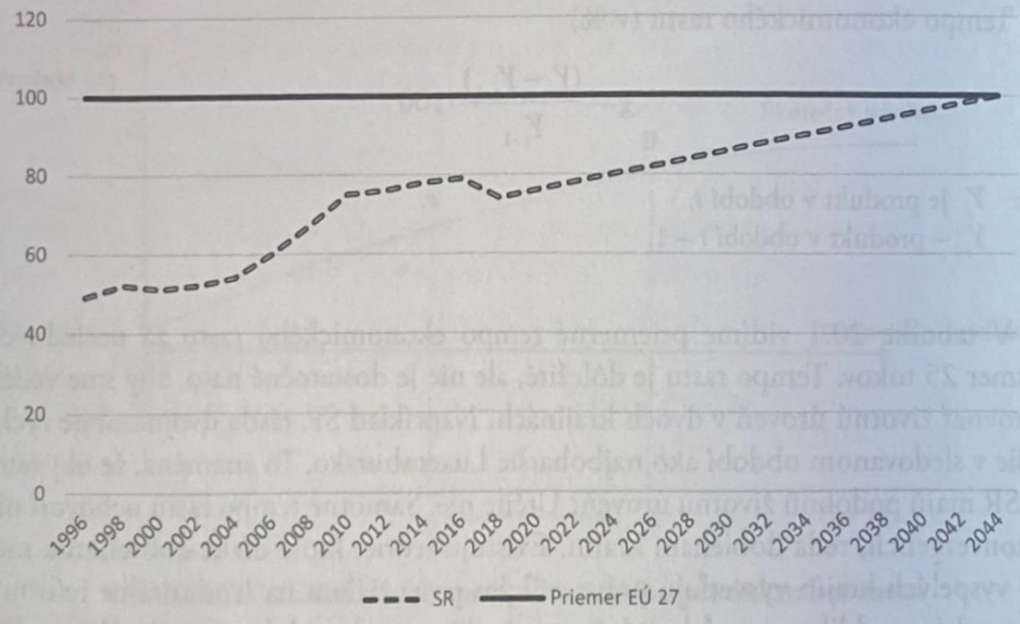
Krajiny, ktoré dlhodobo rastú veľmi pomaly, nemusia vôbec dobiehať vyspelé krajiny. Chudobné krajiny ako Nigéria alebo Kongo buď nerastú vôbec, alebo sa im dokonca znižuje tempo rastu na obyvateľa. Tento stav poukazuje na dlhodobo nepriaznivé okolnosti, ktoré sú často sprevádzané nízkou životnou úrovňou, chorobami alebo ozbrojenými konfliktmi.

Scanned with CamScanner

Tabuľka 20.1 **Priemerný rast HDP na obyvateľa vo vybraných krajinách (v %)**

Vyspelosť krajiny	Krajina	Priemerný rast HDP/obyv. v rokoch 1996 – 2020 (v %)
Vysoká	Luxembursko	2
	Katar	0
	Švajčiarsko	1
Stredne vysoká	Česká republika	2
	Poľsko	4
	Maďarsko	2
	Slovenská republika	4
Nízka	Nigéria	0
	Kongo	-1
	Burundi	-1

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe internetovej stránky: <https://data.worldbank.org/>.



Obrázok 20.2 **Dobiehanie SR k priemeru krajín EÚ 27 cez HDP na obyvateľa v PKS**

Zdroj: Dostupné na internete: <http://dobiehanie.ineko.sk/>.

Z obrázka 20.2 je zrejmé, že aj napriek vyššiemu priemernému tempu rastu SR dobieha priemer krajín EÚ 27 relatívne pomaly. Ak by sme predpokladali rovnaké tempo rastu, aké malo SR posledných 20 rokov, t. j. približne od roku 2002, dobehli by sme priemer krajín EÚ až v roku 2044.

Scanned with CamScanner

Prečo je v praxi zložité sledovať potenciálny produkt?

Vyjadrenie potenciálneho produktu nie je také jednoduché ako vyjadrenie reálneho HDP. Inštitút finančnej politiky Ministerstva financií SR definuje potenciálny produkt ako nemerateľnú veličinu, ktorá predstavuje objem produkcie pri maximálnom zapojení výrobných faktorov, práce a kapitálu, pri danom stave technologického pokroku, pri ktorom v ekonomike nevzniká vnútorná nerovnováha vyjadrená infláciou ani vonkajšia nerovnováha (deficit bežného účtu platobnej bilancie). Namiesto pozorovateľnej a merateľnej hodnoty treba odhadnúť potenciálny trend a stav nerovnováhy, resp. odchýlenia sa od tohto trendu. Problém je, že neexistuje jednotná metodika na určenie potenciálneho produktu. Jeden z prístupov využíva konvenčnú produkčnú funkciu, pri ktorej sa meria množstvo výstupu pri zapojení práce, kapitálu a technológií. Samotný odhad predstavuje pokračujúci trend jednotlivých výrobných faktorov, celkovej faktorovej produktivity a miery technologického pokroku. Nejednotnosť v metodike určenia potenciálneho produktu má ďalekosiahle dôsledky, ktoré môžu komplikovať splnenie hospodársko-politických cieľov v rôznych oblastiach. Napríklad pri hodnotení plnenia fiškálnych pravidiel.

Väčší metodologický konsenzus možno nájsť pri stanovení odchýlky reálneho produktu od potenciálneho. Ide o odhad medzery produktu. Indikátor medzery produktu je veľmi významný pre správne nastavenie nástrojov hospodárskych politík a pri plánovaní bilancie verejných rozpočtov.

Metódy odhadu produkčnej medzery:

Štatistické

Deterministický trend a cyklická zložka (medzera produktu)
Hodrick-Prescottov (HP) filter

Štrukturálne

Pomocou Cobb-Douglasovej produkčnej funkcie
VAR (Vektorové autoregresné) modely

Kombinované

Multipremenný Hodrickov-Prescottov (HP) filter
Modely s nemerateľnými stavmi (UC – *Unobservable Components Models*)

20.2 VÝZNAM EKONOMICKÉHO RASTU

Ignorovanie možností rastu potenciálnych možností krajiny má výrazný vplyv na trh práce a životnú úroveň obyvateľstva. Pri cestovaní po rôznych kontinentoch si môžeme všimnúť okrem rozdielnych kultúr aj rozdielnu životnú úroveň. Existuje korelácia medzi výkonnosťou ekonomiky a blahobytom občanov. Ukážme si jeden príklad, keď výkonnosť ovplyvňuje pocit blahobytu. Napríklad dostatok

Scanned with CamScanner

efektívne vyrobených tovarov cez nové technológie umožňuje výrobcom znižovať náklady a v rámci konkurenčného boja znižovať ceny. Nižšie ceny zase umožňujú spotrebiteľom nakupovať viac tovarov a služieb a uspokojovať viac potrieb pri obmedzenom dôchodku. Dôkazom tohto javu je medzigeneračné porovnanie, pri ktorom je zrejmé, že si každá ďalšia generácia môže dovoliť väčšiu spotrebu ako predošlá. Príčiny bohatstva krajín sú rôznorodé. Prírodné bohatstvo, vysoká produktivita, vzdelanie, implementácia technologických zmien a inovácií alebo stabilné spoločensko-inštitucionálne právne prostredie nie sú samozrejmosťou. Väčšina bohatých krajín nedosiahla svoju prosperitu náhodou, ale dlhodobým systematickým procesom. Pochopenie súvislostí medzi ekonomickým rastom a jeho zdrojmi je kľúčové.

V tabuľke 20.1 sme rozdelili krajiny do troch kategórií, podľa HDP na obyvateľa v PKS, ktorý bol vykazovaný v roku 2020. Prvú skupinu tvoria veľmi vyspelé bohaté štáty. V druhej skupine sa nachádzajú krajiny V4 a poslednú skupinu tvoria tie najchudobnejšie štáty. Z údajov v tabuľke 20.2 ja zrejmé, že rozdiely môžu byť priepastné. Hrubý domáci produkt na obyvateľa v PKS v roku 2020 bol v Luxembursku vyše 150-krát vyšší ako v Burundi. V porovnaní so SR je rozdiel približne 3- až 4-násobný. Aj napriek tomu by zníženie tohto rozdielu za ideálnych podmienok vyžadovalo desaťročia. Treba brať do úvahy aj nepredvídateľné faktory ako pandémia alebo iné, ktoré môžu tento proces spomaliť alebo úplne zastaviť. Problémy afrických krajín neponúkajú jednoduché riešenie. Súčasná zúfalá situácia je výsledkom kombinácie nepriaznivých prírodných podmienok, konfliktov alebo nedemokratických režimov. Väčšina obyvateľstva trpí chudobou a vyhliadky na zmenu sú nízke. Naopak, krajiny V4 patria medzi vyspelé krajiny, no s určitou rezervou. Práve tu je vidieť veľký rozdiel medzi typom ekonomického rastu a jeho zdrojmi. Nie je náhoda, že práve krajiny ako Luxembursko, Katar alebo Švajčiarsko dosahujú také vysoké hodnoty. Krajiny ako Luxembursko alebo Švajčiarsko nedisponujú obrovským prírodným bohatstvom ako napríklad Katar. Vzdelanosť pracovnej sily a úroveň ľudského kapitálu je však na najvyššej úrovni na svete. Malé otvorené ekonomiky zamerané na zahraničný obchod, s vysoko kvalifikovanou pracovnou silou a silným stabilným finančnými prostredím sú lákadlom pre zahraničné firmy a kapitál.

Kvalitatívne faktory ekonomického rastu prevládajú, preto hovoríme o intenzívnom ekonomickom raste, ktorý si bližšie rozoberieme v podkapitole 20.3.1. Kvantitatívny rast je typický pre krajiny, ktoré výrazne zvýšia výrobné zdroje. Typickým príkladom je práve Katar, ktorý bol do roku 1973 chudobnou krajinou. V súčasnosti je Katar na štvrtom mieste najbohatších krajín sveta, a to vďaka indikátoru HDP na obyvateľa a obrovskej ťažbe, spracovaniu a vývozu ropy a zemného plynu.

Scanned with CamScanner

Tabuľka 20.2 **HDP na obyvateľa v roku 2020 v PKS vo vybraných krajinách (v USD)**

Vyspelosť krajiny	Krajina	HDP na obyvateľa v roku 2020 v PKS (v USD)
Vysoká	Luxembursko	118 360
	Katar	89 949
	Švajčiarsko	71 352
Stredne vysoká	Česká republika	41 737
	Poľsko	34 265
	Maďarsko	33 084
	Slovenská republika	31 832
Nízka	Nigéria	1 263
	Kongo	1 131
	Burundi	771

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe internetovej stránky: <https://data.worldbank.org/>.

20.3 TYPY A ZDROJE EKONOMICKÉHO RASTU

V nasledujúcej podkapitole si vysvetlíme jednotlivé typy ekonomického rastu, zdroje, ktoré ich podmieňujú a produktivitu. Následne si špecifikujeme determinanty produktivity práce a ich dôležitosť pre ekonomický rast.

20.3.1 Typy ekonomického rastu

Ekonomický rast môžeme rozdeliť na dva typy:

- **Extenzívny (kvantitatívny) rast** predstavuje rast, ktorý je spôsobený zapojením nových výrobných faktorov s rovnakými kvalitatívnymi vlastnosťami, napríklad keď zvyšujeme množstvo práce, prírodných zdrojov a kapitálu. V prípade práce môže ísť o dodatočných pracovníkov zo zahraničia. Práve novoobjavené náleziská ropy alebo iných vzácnych nerastných surovín môžu naštartovať tento typ rastu. Podobná analógia je aj pri akumulácii kapitálu, kedy navyšujeme objem strojov novými investíciami.
- **Intenzívny rast (kvalitatívny) rast** je na rozdiel od predošlého typu poháňaný zvyšovaním kvality výrobných zdrojov. Tento jav vysvetľuje, prečo sa môžu jednotlivé zdroje odlišovať. Kvalifikovanejší skúsený pracovník dokáže vyprodukovať viac tovarov za kratší čas. Prírodný zdroj s väčším obsahom požadovanej suroviny je z hľadiska nákladov ťažby a spracovania výhodnejší, keďže sa predáva drahšie. Podobne je to aj s kapitálom, pri ktorom má modernejší „model" vyšší výkon a nižšiu spotrebu alebo náročnosť obsluhy.

Scanned with CamScanner

20.3.2 Zdroje ekonomického rastu

Medzi **zdroje ekonomického rastu** môžeme zaradiť predovšetkým výrobné faktory, spôsob ich využitia a prostredie, ktoré krajina poskytuje pre ich efektívne využívanie. Rozdeliť ich môžeme nasledovne:

1. ľudské zdroje (práca);
2. akumulácia kapitálu;
3. prírodné zdroje;
4. spoločensko-inštitucionálne prostredie;
5. produktivita.

Všetky tieto faktory prispievajú k ekonomickému rastu. Vyššie množstvo ľudských zdrojov, kapitálu a prírodných zdrojov prispieva k rastu outputu, ak však bude rásť množstvo len jedného z týchto faktorov, bude sa prejavovať zákon klesajúcich výnosov z variabilného vstupu. Na druhej strane kvalita ľudských zdrojov (označovaná aj ako ľudský kapitál) a technologický pokrok prispievajú k rastu produktivity, ktorý rozoberieme podrobnejšie v ďalšom texte. Bolo preukázané, že stabilné inštitucionálne a právne prostredie štatisticky významne ovplyvňuje ekonomický rast.

Produktivita

Rast produktivity znižuje potrebné množstvo predošlých troch zdrojov (práce, prírodných zdrojov a kapitálu) potrebné na výrobu daného množstva produkcie, resp. pri nižšom množstve týchto výrobných faktorov môžeme pri vyššej produktivite vyrobiť vyšší objem produkcie. Produktivita sa môže týkať všetkých výrobných faktorov, vtedy hovoríme o **multifaktorovej produktivite** a označuje sa aj ako Solowovo rezíduum,[77] ktoré vyjadruje vplyv technologického pokroku na produktivitu tým, že ovplyvňuje prácu, kapitál, ale aj prírodné zdroje. **Produktivita práce** patrí k najdôležitejším faktorom, ktoré ovplyvňujú životnú úroveň a ekonomický rast.[78]

Produktivitu môžeme vo všeobecnosti definovať ako úsilie (množstvo zdrojov), ktoré treba venovať určitej tvorivej aktivite za stanovený čas, aby sme dosiahli stanovený cieľ. V ekonómii sa skúma produktivita najmä pri produkcii statkov a služieb. Pomer medzi vstupmi a výstupmi sa nazýva **efektivita využívania zdrojov**. Produktivitu môžeme zjednodušene charakterizovať ako zvyšovanie tejto efektivity. V praxi vypočítame produktivitu ako pomer HDP k odpracovaným hodinám všetkých pracovníkov za určitý čas. V prípade, ak dokážeme vyprodukovať rovnaké množstvo za kratší čas, hovoríme takisto o zvýšení produktivity.

Produktivita je dôležitá nielen pre ekonomiku ako celok, ale aj pre jednotlivcov. Princíp je rovnaký. V nasledujúcej časti si rozoberieme podrobnejšie ďalšie determinanty produktivity práce.

---

[77] MACHÁČEK, M. et al. 1998. Hospodářské cykly, nová klasická makroekonomie a možnosti stabilizační politiky. In *Ekonomický časopis*. 1998, 46.05: p. 615-631.

[78] LISÝ, J. et al. 2011. *Ekonomický rast a ekonomický cyklus: teoretické a praktické problémy*. 1. vyd. Bratislava : Iura Edition, 2011. s. 33.

Scanned with CamScanner

Spoločensko-inštitucionálne prostredie

Medzi spoločensko-inštitucionálne faktory by sme mohli zaradiť politické zriadenie, stabilitu inštitúcií a legislatívneho rámca, daňové zaťaženie alebo stupeň ekonomickej slobody. Západné ekonomiky dokazujú, že motivácia podnikať sa spája s demokratickými systémami a ekonomickou slobodou. Politicky nestabilné prostredie, populizmus, byrokracia, zásahy štátu alebo enormné odvodovo-daňové zaťaženie investorov odrádza. Ak krajina disponuje dostatočnou ekonomickou slobodou a má vybudovanú infraštruktúru, má predpoklady na ekonomický rast. Všetky tieto atribúty vytvárajú **podnikateľský sentiment, dôveru v inštitúcie a systém**. Ekonomickú slobodu môžeme určiť aj pomocou ukazovateľov ekonomickej slobody. Jedným z nich je **index ekonomickej slobody**[79], ktorý posudzuje nasledujúce oblasti:[80]

- stupeň zásahov štátu do činnosti bánk a iných finančných inštitúcií prostredníctvom aj priameho, aj nepriameho vlastníctva;
- miera vládnej regulácie finančných služieb;
- stupeň rozvoja kapitálového a finančného trhu;
- vplyv vlády na prideľovanie úverov;
- otvorenosť zahraničnej konkurencie.

20.3.3 Produktivita práce a jej determinanty

Zopakujme si, čo je produktivita práce. Produktivita práce je množstvo tovarov vyrobených za určitý časový úsek, napríklad za hodinu. Rozdelenie determinantov ovplyvňujúcich produktivitu práce môžeme zhrnúť nasledovne:

1. Ľudský kapitál a vzdelanie
2. Investície do fyzického kapitálu
3. Technologický pokrok a inovácie
4. Geograficko-klimatické podmienky
5. Spoločensko-inštitucionálne prostredie
6. Manažérske schopnosti a kombinovanie vstupov

Prečo má produktivita tak veľký význam pre ekonomický rast?

Produktivita, ktorá poháňa ekonomický rast, musí pôsobiť na celé odvetvie. Skúsme si vysvetliť, ako prispieva individuálna produktivita k celkovému ekonomickému rastu.

---

[79] MILES, M. – FEULNER, E. – O´GRADY, M. A. 2004. *Index of economic freedom*. Washington, DC : Heritage Foundation, 2004.

[80] Dostupné na internete:<https://www.euroekonom.sk/index-ekonomickej-slobody-a-projekt-doing-businees/>.

Scanned with CamScanner

Predstavme si, že všetci pracujúci v ekonomike chcú zvýšiť svoj životný štandard zvýšením spotreby. Čo budú požadovať? Zvýšenie miezd alebo dostupné úvery. Vynechajme teraz možnosť zadlžovania sa obyvateľstva. Pracovníci požiadajú o zvýšenie mzdy u zamestnávateľa. Zamestnávatelia odmietnu, ak nebudú tržby väčšie ako v predchádzajúcom období. Čo môže spraviť pracovník na individuálnej úrovni?

Pracovník bude pracovať nadčas alebo začne pracovať ešte pred stanoveným pracovným časom. Tento spôsob môžeme definovať ako zvýšenie intenzity využívania výrobného faktora práca. Toto rozhodnutie má svoje limity, keďže aj odpracovaný čas má svoje limity. Zatiaľ nehovoríme o zvýšení produktivity.

Druhý spôsob zvýšenia produkcie je zvýšiť počet zamestnancov. Pracovníci požiadajú o výpomoc. Opäť nemožno hovoriť o zvýšenej produktivite, pretože ďalší pomocník požaduje rovnakú odmenu ako ten pôvodný. Produktivita sa musí prejaviť pri nenavyšovaní pracovnej sily.

Tretím riešením je tlak na zamestnávateľa, aby zvýšil cenu produkcie. Tento rast ceny by mohol spôsobiť stratu konkurencieschopnosti, a tým by sa znížil objem predaja. Zamestnávatelia tento krok vylúčia.

Predošlé prípady dokážu zvýšiť ponuku práce, ale toto zvýšenie nie je dlhodobo udržateľné. Konečne sa dostávame k riešeniu. Tým je práve **produktivita práce**. V úvode sme spomenuli, že rastúca produktivita dokáže zvýšiť objem výroby (znížiť úsilie) za určitý čas. To znamená, že práve týmto spôsobom by mohli zamestnanci vyrobiť viac produkcie bez predošlých nesprávnych krokov. Predaj väčšieho množstva produkcie by zabezpečil rastúce tržby a zároveň aj požadované zvýšenie miezd a celkovej spotreby.

Ako zvýšiť produkciu alebo potenciálny produkt, čiže dosiahnuť ekonomický rast bez zvýšenia odpracovaného času, počtu pracovníkov, času odchodu do dôchodku alebo cien tovarov a služieb? Napríklad pomocou nového technologického alebo organizačného riešenia implementovaného do pôvodnej produkcie. Pomocou kvalifikovanejšej pracovnej sily alebo pomocou lepších podmienok v procese výroby.

Ľudský kapitál a vzdelanie

Ľudský kapitál sú **vedomosti, zručnosti, kvalifikácia alebo skúsenosti, ktoré majú ľudia vrodené alebo ich nadobudnú počas života a ktoré zvyšujú ich produktivitu a prináša im výnos porovnateľný s výnosom z alternatívnych foriem kapitálu**. Zjednodušene môžeme povedať, že ide o každú vlastnosť, ktorá vám pomáha vykonávať daný typ práce lepšie a poskytuje vám výhodu oproti iným zamestnancom. Ľudský kapitál treba budovať podobne ako fyzický kapitál.

Scanned with CamScanner

Návratnosť z investície do ľudského kapitálu sa môže prejaviť až v rozmedzí niekoľkých rokov. Medzi náklady by sme mohli zaradiť reálne výdavky na štúdium, ako sú napríklad školné, ubytovanie, cestovné náklady, výdavky na pomôcky a literatúru a pod. Dôležité je nezabúdať aj na alternatívne náklady, ktoré nemusia byť zanedbateľné, keďže návratnosť ľudského kapitálu je dlhodobejšia. Alternatívne náklady by sme mohli zhrnúť do času a energie, vloženej do zvýšenia kvalifikácie a zlepšenia zručností. Detailnejšie by sme mohli hovoriť o ušlých príjmov zo zamestnania za obdobie počas štúdia, školení, prípadne rekvalifikácie. Zvyšovanie odborných znalostí v profesionálnej oblasti pomáha tvorivosti a invencii pri riešení problémov.

Tento proces je podobný investíciám, ktoré pomáhajú individuálnemu rozvoju a zároveň zabezpečujú vyššiu produktivitu práce a trvalo udržateľný ekonomický rast. Empirické údaje potvrdzujú tieto fakty. Najbohatšie krajiny sveta disponujú pracovnou silou s vysokou kvalifikáciou, vzdelaním a odbornosťou. Preto tieto krajiny, na rozdiel od menej rozvinutejších, majú vysoký podiel výdavkov na vzdelanie na HDP. Ľudský kapitál by sme mohli skúmať aj vo vzťahu k spoločnosti. Preto do pojmu ľudský kapitál zaraďujeme aj ochotu dodržiavať spoločenské a právne normy, morálne alebo etnické hodnoty, ktoré rešpektujú históriu v danej krajine.

Investície do fyzického kapitálu

V procese zvyšovania produktivity je okrem ľudského kapitálu potrebný určitý objem fixného kapitálu a jeho pravidelná modernizácia. Zaobstaranie fixného kapitálu môže byť časovo a finančne veľmi náročné, pretože je potrebná dostatočná úroveň úspor a investícií v ekonomike. Úroveň kapitálu sa môže javiť ako vysoká, ale dôležitá je jeho štruktúra. Z hľadiska produktivity nás zaujímajú čisté investície, ktoré rozširujú výrobu a prinášajú nové technológie. Pozornosť sa v súčasnosti orientuje na vedecké poznatky a informačno-telekomunikačné technológie. Informatizácia všetkých odvetví bude kontinuálne pokračovať aj v budúcnosti. Limity budovania takejto rastúcej spoločnosti spočívajú najmä v pomalej a neskorej adaptácii, zlej infraštruktúre, v nízko kvalifikovanej pracovnej sile a surovinovej nedostatočnosti.

Kľúčové determinanty ekonomického rastu do roku 2026 podľa Európskej komisie

Slovenská republika, spolu s ostatnými členskými krajinami EÚ, stojí do roku 2026 pred veľkou výzvou. Pomoc z **Plánu obnovy a odolnosti** je definovaná nasledovne: *„V rámci mechanizmu na podporu obnovy a odolnosti na podporu investícií a reforiem Európska komisia poskytne celkovo 672,5 miliardy eur. Členským štátom sa v rámci mechanizmov poskytnú granty vo veľkosti vyše 312,5 miliardy eur a zvyšných 360 miliárd eur sa poskytne vo forme úverov.“* Plán sa primárne sústreďuje na oblasti vedy a výskumu, inovácií, zelenej ekonomiky, vzdelávania, zdravia, efektívnej verejnej správy a digitálnej transformácie.

Scanned with CamScanner

Tabuľka 20.3 **Rozdelenie alokácie prostriedkov z Plánu obnovy a odolnosti pre SR**

Číslo	Názov komponentu	Plán obnovy a odolnosti v mil. €	Digitálny príspevok	Zelený príspevok
	Zelená ekonomika	**2 301**	**170**	**2 199**
1	Obnoviteľné zdroje energie a energetická infraštruktúra	232	25	232
2	Obnova budov	741	0	735
3	Udržateľná doprava	801	145	705
4	Dekarbonizácia priemyslu	368	0	368
5	Adaptácia na zmenu klímy	159	0	159
	Vzdelávanie	**892**	**235**	**114**
6	Dostupnosť, rozvoj a kvalita inkluzívneho vzdelávania na všetkých stupňoch	210	0	39
7	Vzdelávanie pre 21. storočie	469	229	12
8	Zvýšenie výkonnosti slovenských vysokých škôl	213	7	63
	Veda, výskum, inovácie	**739**	**156**	**79**
9	Efektívnejšie riadenie a posilnenie financovania vedy, výskumu a inovácií	633	156	79
10	Lákanie a udržanie talentov	106	0	0
	Zdravie	**1 533**	**43**	**311**
11	Moderná a dostupná zdravotná starostlivosť	1 163	41	295
12	Humánna, moderná a dostupná starostlivosť o duševné zdravie	105	2	3
13	Dostupná a kvalitná dlhodobá sociálnozdravotná starostlivosť	265	0	13
	Efektívna verejná správa a digitalizácia	**1 110**	**730**	**29**
14	Zlepšenie podnikateľského prostredia	11	6	0
15	Reforma justície	255	36	18
16	Boj proti korupcii a praniu špinavých peňazí, bezpečnosť a ochrana obyvateľstva	229	73	11
17	Digitálne Slovensko (štát v mobile, kybernetická bezpečnosť, rýchly internet pre každého, digitálna ekonomika)	615	615	0
18	Zdravé, udržateľné a konkurencieschopné verejné financie	0	0	0
	Celkový súčet	**6 575**	**1 334**	**2 732**

Zdroj: Dostupné na internete: <https://www.planobnovy.sk/site/assets/files/1019/kompletny-plan-obnovy.pdf>.

Scanned with CamScanner

Technologický pokrok a inovácie

Determinanty produktivity práce pôsobia synergicky vďaka prepojenosti na technologický pokrok a inovácie. Potreba nových zručností, vedomostí, materiálového vybavenia alebo strojov je priamo závislá od inovácií a schopností ľudí vyvíjať modernejšie a efektívnejšie postupy. Práve táto tvorivá vlastnosť stojí za exponenciálnym rastom prosperity ľudstva v posledných storočiach. Tento proces začal priemyselnou revolúciou a pokračuje do súčasnosti vo forme automatizácie, informatizácie a digitalizácie. Globalizácia tento proces umocňuje, keďže vytvára tlak na konkurencieschopnosť. Éra internetu prispela k slobodnému šíreniu a zdieľaniu skúseností a znalostí. Bez nových invencií a inovácií je takmer nemožné držať krok s vyspelými krajinami. **Invencia** znamená začiatok novej myšlienky, prvotný krok, ktorý stojí za zlepšením alebo novým vynálezom. **Inovácia** sa definuje ako implementácia invencie, čiže aplikovanie nového nápadu, zlepšenia alebo vynálezu do praxe.

Geograficko-klimatické podmienky

Hlavnými zdrojmi ekonomického rastu v oblasti prírodných zdrojov sú lesy, pôda, vodné zdroje, ropa, uhlie, zemný plyn a iné nerastné suroviny. Ešte v 19. storočí bolo poľnohospodárstvo dominantným odvetvím. Úrodná pôda mala kľúčový význam. V súčasnosti sa situácia zmenila a ťažisko ekonomického rastu sa prenieslo do high-tech priemyslu. Dôvodom je obmedzenosť prírodných zdrojov. Krajiny s výrazným prírodným bohatstvom sú naďalej na pomyselnej štartovacej čiare, ale majú veľký problém tento náskok udržať. Absencia prírodného bohatstva nie je neprekonateľnou prekážkou prosperity krajiny. Dokazujú to najvyspelejšie ekonomiky sveta. Obmedzené množstvo prírodných zdrojov treba využívať rovnako efektívne, ako aj iné výrobné faktory. Preto sa pozornosť sústreďuje na obnoviteľné prírodné zdroje, na technologickú výrobnú nenáročnosť, ktorá nepoškodzuje životné prostredie. V budúcnosti sa očakáva, že význam prírodných zdrojov bude v kontexte udržateľného ekonomického rastu čoraz nižší.

Manažérske schopnosti a kombinovanie vstupov

V podmienkach ekonomickej slobody majú riadiaci pracovníci významnú úlohu. Hovoríme o úlohe lídrov. Títo manažéri by mali dokázať viesť tím ľudí. Musia sa naučiť, ako správne kombinovať vstupy. Okrem odbornej a intelektuálnej zdatnosti sú nevyhnutné aj ďalšie osobné vlastnosti ako podnikavosť, kreativita, rozvážnosť a zodpovednosť. Ak by najväčší hráči na trhu podliehali prílišnému egoizmu, ekonomike ako celku sa nemusí vôbec dariť. V kontexte produktivity je spolupráca a správne nastavenie procesov rovnako dôležité ako samotné zdroje a technológia.

Scanned with CamScanner

20.4 TEÓRIE EKONOMICKÉHO RASTU

Začiatky skúmania teórií ekonomického rastu

Klasická ekonómia

Adam Smith videl bohatstvo národov v množstve vynaloženej práce. Dovtedy sa presadzoval názor, že bohatstvo pochádza výlučne z poľnohospodárstva a z ťažby drahých kovov. Nerozlišoval medzi druhmi práce v odvetviach. Sústredil sa na **deľbu práce**. Tento míľnik odštartoval skúmanie produktivity práce. Dospel k záveru, že vďaka špecializácií, ktorú prináša deľba práce, možno zvyšovať proces výroby niekoľkonásobne. Rozdelenie výroby na malé úkony so sebou nesie zvýšenú potrebu kapitálu. Akumulácia kapitálu sa dosahuje tvorením úspor. Úspory nemôžu prinášať neobmedzený rast, keďže narážajú na obmedzenú pracovnú silu. Tento problém sa môže vyriešiť rastúcou mzdou, ktorá je pre ponuku práce motivačná. Podmienkou je rastúca produktivita práce. Reálnym problémom je podľa klasikov obmedzenosť prírodných zdrojov. Napriek tomu sú rezervy prírodných zdrojov podľa nich dostatočné na to, aby sa nevyčerpali v strednodobom horizonte. David Ricardo skúma tri dôležité skupiny subjektov tvoriace ekonomický rast. Sú to pracovníci, kapitalisti a vlastníci pôdy. Vlastníci pôdy sú veľmi dôležití, ale neprispievajú k bohatstvu ničím iným, len samotným vlastníctvom. Thomas R. Malthus predpokladá obmedzený ekonomický rast pre nedostatok prostriedkov a príliš rýchlo rastúcu populáciu. **Populačná teória** tvrdí, že rast populácie sa koriguje prirodzenými prekážkami, ktoré tento jav sprevádzajú (choroby, vojny, nedostatok potravín). Tým sa reguluje počet potrieb a zdrojov.

Teória kreatívnej deštrukcie

Joseph Alois Schumpeter prišiel s **teóriou kreatívnej deštrukcie**. Teória kladie dôraz na osobu podnikateľa. Podnikateľ je len ten, kto prichádza s inováciou. Po celý čas je dotyčný len manažérom až do momentu, kým začne zavádzať nový druh tovaru, novú výrobnú metódu, nový zdroj surovín, nový typ organizácie firmy alebo nové oblasti pôsobenia, čiže nové trhy. Tento proces spôsobuje ekonomický rast, ale predtým je nutné vybočiť z rovnováhy, ktorá vedie k deštrukcii starých zaužívaných spôsobov a postupov. Proces bankrotov a zániku firiem je prirodzený pre firmy, ktoré sa nedokázali dostatočne adaptovať. Uvoľňujú sa tak totiž výrobné faktory pre nové, efektívnejšie štruktúry.

Neokeynesovské modely ekonomického rastu

Keynesova teória vychádza z analýzy krátkeho obdobia, kedy je miera nezamestnanosti vyššia ako prirodzená miera nezamestnanosti a reálny produkt je pod úrovňou potenciálneho. Hlavným faktorom rastu je agregátny dopyt a jeho zložky. Významný je najmä dopyt po investíciách, ktoré majú okrem kapacitotvorného aj

Scanned with CamScanner

dôchodkotvorný efekt. Tým je v ekonomike zabezpečený multiplikačný a akceleračný efekt, ktoré dynamizujú ekonomický rast. S týmito predpokladmi prišli Henry Roy Forbes Harrod a Evsey David Domar. Kritika zo strany Solowa smerovala k predpokladu nemožnosti substituovať prácu a kapitál.

Neoklasický model ekonomického rastu

Prielom v oblasti teórie ekonomického rastu spôsobil model rastu neoklasickej teórie. Robert Merton Solow a Trevor Winchester Swan položili základ tzv. **Solowov-Swanovho modelu**. Model vychádza z **Cobbovej-Douglasovej produkčnej funkcie**.

Cobbova-Douglasova produkčná funkcia

Vychádza z jednoduchej produkčnej funkcie, ktorá transformuje inputy (prácu a kapitál) na výstup.

$$Y = f(K, L)$$

$$Y = A \cdot K^{\alpha} \cdot L^{\beta}$$

kde: Y je fyzický objem výroby,
L – množstvo vynaloženej práce,
K – množstvo vynaloženého kapitálu, t. j. index výdavkov základného kapitálu,
A – koeficient proporcionality, ktorý vyjadruje vplyv nemerateľných výrobných faktorov, napríklad technický pokrok, zlepšenie organizácie výroby, zvýšenie kvalifikácie pracovníkov a pod.,
α – koeficienty elasticity výdavkov kapitálu $\Delta Y/\Delta K$ alebo parameter citlivosti produktu na zmenu kapitálu,
β – koeficient elasticity výdavkov práce $\Delta Y/\Delta L$ alebo parameter citlivosti produktu na zmenu práce.

Solow zaviedol do rovnice faktor času spolu s neutrálnym technologickým pokrokom. Tvar upravenej rovnice je nasledujúci:

$$Y = f(K, L, t)$$

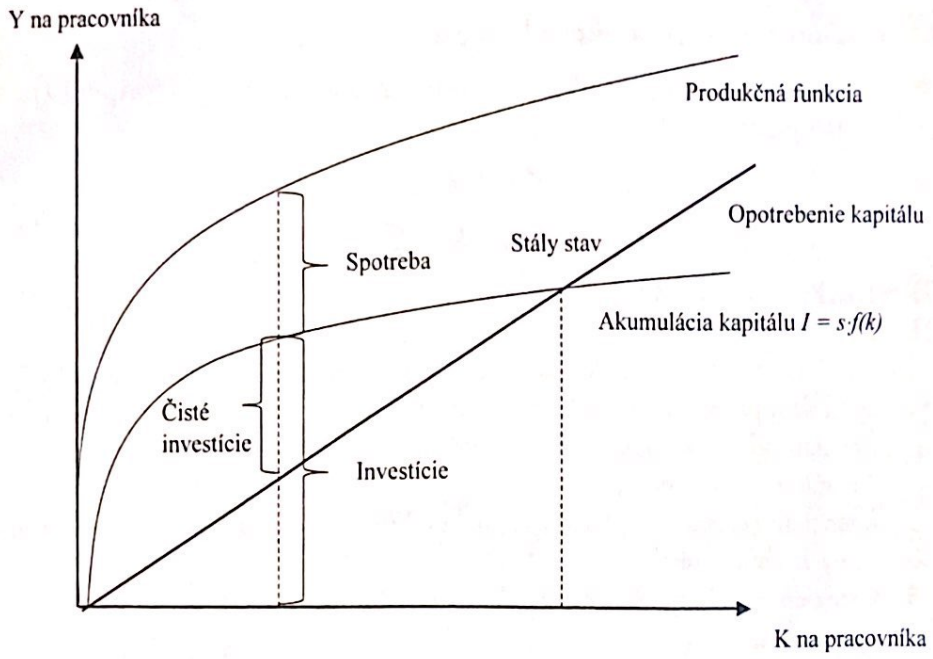
$$Y = A \cdot K^{\alpha} \cdot L^{\beta} \cdot e^{rt}$$

kde: e^{rt} je faktor času, ktorý vyjadruje vplyv kvalitatívnych zmien vo výrobe vrátane technického pokroku,
e – základ prirodzeného logaritmu,
t – čas.

Model predpokladá, že v určitom základnom období je daná kapitálová zásoba, počet pracovníkov a technológia. Krajina produkuje objem výroby vyjadrený produkčnou funkciou. Určitá časť produktu sa použije na spotrebu a zvyšok sa usporí exogénne daným pomerom. Kapitálová zásoba podlieha opotrebeniu kapitálu. Hrubé investície zvyšujú úroveň kapitálovej zásoby o hodnotu úspor. Investície závisia od sklonu k úsporám s. Opotrebenie znižuje úroveň kapitálovej zásoby.

Scanned with CamScanner

Na obrázku 20.3 môžeme vidieť, ako sa ekonomika posúva smerom doprava. V ďalšom období je kapitálová zásoba väčšia, zároveň rastie aj počet pracovníkov vopred danou mierou. Kapitálová vybavenosť (kapitálová zásoba na pracovníka) zvyšuje produkt na jedného pracovníka. Ekonomika sa posúva doprava až do stáleho stavu, kde prestáva kapitálová zásoba rásť. Príčinou je klesajúci hraničný produkt kapitálu, ktorý sa v stálom stave rovná efektívnemu opotrebeniu. Ekonomický rast na pracovníka sa podľa tohto modelu v určitom bode zastaví. Dlhodobý rast by tak nebol možný, preto je potrebné doplnenie o technologický pokrok. Exogénne daný technologický pokrok má konštantné tempo rastu.[81]



Obrázok 20.3 **Stály stav v Solowov-Swanovom modeli**

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe DUJAVA, D. et al. 2010. Neoclassical and Keynesian View on a Growth of Economy of SR. In *Economic Analysis & Policy Group Working Paper Series*. 2010.

Endogénne teórie ekonomického rastu

Na exogénne daný technologický pokrok z predchádzajúceho modelu reagujú **endogénne teórie ekonomického rastu**. V tejto teórií je technologický pokrok endogénny, čo znamená, že ide o vnútorný faktor, ktorý sa dá ovplyvniť. Tento nový pohľad na faktor technologického pokroku umožňuje ekonomike rásť donekonečna. Paul M. Romer vysvetľuje jadro endogénneho technologického pokroku ako neustály kolobeh inovácií, ktoré majú podobný vplyv na ekonomiku, ako má Schumpeterova

[81] DUJAVA, D. et al. 2010. Neoclassical and Keynesian View on a Growth of Economy of SR. In *Economic Analysis & Policy Group Working Paper Series*. 2010.

Scanned with CamScanner

teória kreatívnych deštrukcií. Robert Emerson Lucas zas rozširuje teóriu o nový faktor – akumuláciu ľudského kapitálu, ktorý sa stal neoddeliteľnou súčasťou súčasných teórií rastu.

Tieto nové prístupy k teórii ekonomického rastu vidia „motor" ekonomického rastu v rastúcej konkurencii, ktorá núti subjekty inovovať. Inovácie a technologický pokrok výrazne znižujú náklady a dávajú firmám konkurenčnú výhodu. Len tak sa dá udržať ekonomický zisk na prijateľnej úrovni. Aj napriek patentom a licenciám sa časom tieto novinky zavedú do celého odvetvia, z čoho bude profitovať celá spoločnosť. Ide o „verejný kapitál". Znalosti nepodliehajú klesajúcim hraničným výnosom, čo umožňuje zvyšovať produktivitu kapitálu a práce takmer neobmedzene. Vytvára sa tak proces neustále sa zvyšujúceho udržateľného dlhodobého ekonomického rastu, kvality života a blahobytu celej spoločnosti.

Endogénne teórie spolu s ďalšími súčasnými teóriami rastu podmieňujú prosperitu krajiny týmito faktormi:

- stimulácia úspor;
- podpora vedy a výskumu;
- zlepšovanie vzdelávacieho systému;
- pomoc rozvinutým krajinám;
- zlepšovanie zahraničného obchodu.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Ekonomický rast** predstavuje v krátkom období prírastok reálneho HDP, v dlhom období rast potenciálneho produktu.
2. **Zdroje ekonomického rastu** sú kvantitatívne (extenzívne) a kvalitatívne (intenzívne).
3. **Extenzívny (kvantitatívny) rast** predstavuje rast, ktorý je spôsobený zapojením nových výrobných faktorov s rovnakými kvalitatívnymi vlastnosťami. **Intenzívny rast (kvalitatívny) rast** je poháňaný zvyšovaním kvality výrobných zdrojov.
4. Medzi najdôležitejšie faktory determinujúce **produktivitu práce** patria: ľudský kapitál, investície do fyzického kapitálu, technologický pokrok, inovácie, geograficko-klimatické podmienky, spoločensko-inštitucionálne prostredie, manažérske schopnosti a kombinovanie vstupov.
5. Medzi najvýznamnejšie teórie ekonomického rastu patria **neokeynesovské teórie rastu, neoklasické teórie rastu a endogénne teórie rastu.**
6. **Neokeynesovské teórie rastu** pristupujú k ekonomickému rastu zo strany dopytu cez multiplikátor a akcelerátor. Za hlavný faktor ekonomického rastu považujú investície ako najvýznamnejšiu zložku agregátneho dopytu. Tieto teórie sa v súčasnosti už nevyužívajú. Ich obmedzenie spočíva najmä v prístupe k determinantom ekonomického rastu. Využívajú predovšetkým vplyv kapitálu, úspor a investícií, ignorujú faktory ako produktivita práce alebo technologické zmeny. Okrem toho sa aplikujú v podmienkach plnej zamestnanosti.
7. **Neoklasické teórie** predpokladajú, že ekonomika smeruje do stáleho stavu, kde sa ekonomický rast zastaví. Technologický pokrok je exogénne daný.
8. **Teórie endogénneho rastu** považujú technologický pokrok tiež za endogénny, preto je potenciál rastu neobmedzený. Tento prístup podporuje ekonomiku založenú na znalostiach, technologickom pokroku a inováciách.

Scanned with CamScanner

DVADSIATA PRVÁ KAPITOLA

PENIAZE A TRH PEŇAZÍ

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *porozumieť vývoju foriem peňazí;*
- *charakterizovať rôzne formy peňazí;*
- *charakterizovať funkcie peňazí;*
- *vysvetliť a opísať peňažné agregáty;*
- *vysvetliť ponuku a dopyt po peniazoch;*
- *vysvetliť podstatu kvantitatívnej teórie peňazí;*
- *vysvetliť motívy držby peňazí;*
- *vysvetliť proces tvorby bankových peňazí;*
- *určiť rovnováhu na peňažnom trhu a jej formovanie.*

Peniaze sú súčasťou nášho každodenného života. Ak si chceme nakúpiť tovary a služby, použijeme peniaze v rozličnej podobe a zaplatíme nimi za náš nákup. Podobne aj obchodník, ktorý ich od nás príjme, nimi zaplatí za jeho nákup u iných predávajúcich alebo dodávateľov. Peniaze nám tak slúžia na uskutočňovanie predaja a nákupu a realizáciu platieb. Peniaze sú osobitným statok vyčleneným na tento účel a **sú všeobecným ekvivalentom, ktorý sprostredkúva a zabezpečuje výmenu tovarov a služieb na trhu.**

Peniaze by sme mohli charakterizovať ako akékoľvek **aktíva, ktoré prijímajú ekonomické subjekty pri realizácii platieb** pri nákupe tovarov a služieb. Potom podobne, peniaze prijímajú ekonomické subjekty, ktoré predávajú tovary a služby.

V mnohých prípadoch sa pojem peniaze považuje za ekvivalent pojmu bohatstvo, a to preto, že nahromadenie vyššej sumy peňazí sa spája s tým, že je ekonomický subjekt bohatý. Pojem **bohatstvo** je ale v skutočnosti širší pojem a peniaze, resp. ich množstvo, ktorými ekonomický subjekt disponuje, je len jednou z foriem bohatstva. Bohatstvo zahŕňa všetky aktíva ekonomického subjektu. Inými formami bohatstva sú napríklad cenné papiere, nehnuteľnosti, ale aj predmety dlhodobej spotreby, ktoré užívajú ekonomické subjekty. Od pojmu peniaze, ktoré sú stavovou veličinou, musíme odlíšiť pojem **dôchodok**, ktorý je tokovou veličinou. Peniaze predstavujú určitú hodnotu a množstvo, ktorými v určitom čase disponujeme. Dôchodok predstavuje tok príjmov za určité časové obdobie, napríklad mesačný príjem vo forme mzdy.

21.1 FUNKCIE PEŇAZÍ

Peniaze plnia v ekonomike tri funkcie a tieto funkcie ich odlišujú od ostatných aktív ako akcie, dlhopisy, nehnuteľnosti alebo iné aktíva. Funkcie peňazí sú nasledovné:

Scanned with CamScanner

1. Peniaze slúžia ako **všeobecne prijímaný prostriedok výmeny**, plnia teda funkciu platidla. Peniaze v ekonomike sprostredkúvajú výmenu tovarov a služieb a predstavujú tak **transakčný prostriedok**. Používaním peňazí dochádza k uľahčeniu výmeny tovarov a služieb tým, že peniaze sú všeobecne akceptované aktívum pri realizácii platieb. Peniaze ale neexistovali vždy v takej forme, ako ich v súčasnosti poznáme. Pôvodne sa výmena tovarov a služieb realizovala tak, že sa jeden statok vymieňal za iný statok. Takúto výmenu nazývame **barter**. Barter predstavuje naturálnu výmenu a znamená, že do výmeny nevstupujú peniaze, ale jeden statok sa vymieňa priamo za iný statok. Predpokladom naturálnej výmeny je obojstranný záujem o výmenu a rovnaká hodnota statkov alebo ich možnosť deliteľnosti. To znamená, že pri takejto výmene musí jedna strana ponúkať presne taký statok, ktorý požaduje druhá strana výmeny a naopak, druhá strana výmeny musí za tento statok ponúkať taký statok, ktorý požaduje prvá strana výmeny.
   Z dôvodu špecializácie a rozvoja deľby práce bolo čoraz náročnejšie splniť podmienky barterovej výmeny. Ekonomické subjekty sa začali špecializovať a nevyrábali už viacero tovarov, ale svoju činnosť sústredili na konkrétny tovar alebo službu a vo väčšej miere vstupovali na trh s cieľom vymeniť tieto tovary a služby a získať iné statky. Taktiež sa začal rozširovať sortiment tovarov a služieb a spoločne so špecializáciou to spôsobilo, že ekonomické subjekty museli zrealizovať viacero naturálnych výmen, aby získali tovar alebo službu, ktorú potrebovali. Takýto proces je ale nákladný a spomaľuje výmenu. Vyčlenením určitého aktíva – peňazí – už nebolo potrebné realizovať medzistupne výmeny, ale priamo vymieňať statky za peniaze. Peniaze tak vznikli ako dôsledok spoločenskej **deľby práce** a **špecializácie a spôsob zníženia transakčných nákladov výmeny**.
2. Peniaze plnia funkciu **zúčtovacej jednotky**. Táto funkcia peňazí sa spája s tým, že peniaze **vyjadrujú hodnotu** tovarov a služieb. Tovar alebo službu tak vieme oceniť prostredníctvom peňazí a hodnota tovaru alebo služby je potom jej cena. Peniaze sú, prostredníctvom určenia ceny, mierou hodnoty rovnako, ako napríklad iné merné jednotky (napr. meter pri dĺžke). Peniaze ako zúčtovacia jednotka umožňujú efektívnu výmenu tovarov a služieb, keďže dokážeme určiť hodnotu a následne sa rozhodnúť o predaji alebo nákupe, ako aj o predávanom alebo nakupovanom množstve tovarov a služieb.
3. **Peniaze vo funkcii uchovávateľa hodnoty** umožňujú prenášať hodnotu do budúcnosti a udržiavať kúpnu silu v čase. Peniaze sú jedna z foriem, v ktorej môžeme mať uložené bohatstvo. Ekonomické subjekty hromadia peniaze, teda vytvárajú úspory a presúvajú svoje nákupy do budúcnosti. Peniaze ako uchovávateľ hodnoty majú viacero foriem. Môžu sa hromadiť vo forme hotovosti alebo ako vklady v bankách, rovnako môžu vystupovať aj vo forme akcií, dlhopisov alebo iných cenných papierov. Ako uchovávateľ hodnoty môžu vystupovať aj iné, menej likvidné statky, akými sú napríklad umelecké diela a ich zbierky, nemožno ich však okamžite použiť pri realizácii platieb. Možno ich len zmeniť na hotovostné peniaze a následne použiť ako prostriedok výmeny. Peniaze dokážu plniť funkciu uchovávateľa hodnoty len za

predpokladu, že sa ich hodnota nemení, t. j. existuje stabilná cenová hladina. V prípade hyperinflácie môžu peniaze úplne stratiť svoju funkciu uchovávateľa hodnoty (s výnimkou plnohodnotných peňazí a najprestížnejších kryptomien).

21.2 VÝVOJ FORIEM PEŇAZÍ

Atribúty, ktoré musia spĺňať peniaze, sú **vzácnosť**, **deliteľnosť** a **trvácnosť**. Vzácnosť peňazí znamená, že nie sú dostupné v neobmedzenom počte, ale ich množstvo je limitované. Deliteľnosť peňazí znamená, že ich vieme rozdeliť na menšie jednotky a uľahčiť tak proces nákupu a predaja. Trvácnosť peňazí znamenaná, že ak sú aj uložené dlhšie časové obdobie, zachovajú sa. Okrem týchto atribútov môžeme uvažovať aj o ich prenositeľnosti, aby bolo možné vykonávať transakcie na ktoromkoľvek mieste a neboli obmedzené presnou lokalitou.

Ako sme už skôr uviedli, v období naturálnej výmeny, teda keď fungoval na trhu **barter**, sa jeden statok vymieňal za iný statok, t. j. neexistovali peniaze a uskutočňovala sa výmena tovaru za tovar. Rozvojom deľby práce a špecializácie sa prešlo na to, že sa začal určitý druh tovaru používať ako **všeobecne prijímaný ekvivalent výmeny**. Ako prvé peniaze sa začal používať tovar (**tovarové peniaze**), ktorý ľudia akceptovali ako platidlo. Tovarové peniaze museli spĺňať všetky atribúty peňazí, čo však nebolo vždy možné a zároveň bolo nevýhodou ich používania. Príkladom tovarových peňazí je používanie plátna, kožušín, poľnohospodárskych produktov a kovových polotovarov. Oveľa neskôr sa s tovarovými peniazmi stretávame v podobe cigariet a alkoholu, ktoré sa používali najmä v obdobiach hyperinflácie.

Ďalšou etapou vývoja peňazí sú **naturálne peniaze**. Naturálne peniaze sa vyvinuli preto, že tovarové peniaze nespĺňali všetky atribúty peňazí (napr. deliteľnosť a trvácnosť), ako aj preto, že ak ako všeobecný ekvivalent výmeny určíme tovar, ktorého primárnym účelom je iná funkcia (napr. plátno je určené na výrobu odevov), tak túto funkciu prestane spĺňať. Preto sa ako peniaze začali používať rôzne prírodné produkty, akými boli napríklad mušle alebo špecifické kamene.

Z naturálnych peňazí sa postupne ako platidlo vyvinuli kovové peniaze vo forme **drahých kovov**, ktoré sa bežne používali najmä v stredoveku. Ľudia zistili, že drahé kovy sú vzácne, deliteľné (napr. tavením), trvácne a je ich ľahké prenášať. V prvopočiatkoch sa peniaze vo forme drahých kovov vyskytovali v podobne odliatkov, neskôr v podobne **mincí**. Drahé kovy, z ktorých sa razili mince, boli napríklad zlato, striebro alebo meď. Ich hodnota bola určená množstvom drahého kovu, ktorý obsahovali, nazývame ich preto **plnohodnotné peniaze**.

Používanie kovových peňazí prinieslo aj nevýhody, a to postupné vyčerpávanie ich zdrojov (ich zásoby v prírode sú obmedzené). Riešením nedostatku drahých kovov bolo zavedenie **neplnohodnotných peňazí**. Spočiatku to boli **neplnohodnotné mince**, ktorých nominálna hodnota, ktorá bola na nich vyrazená, však nezodpovedala reálnej hodnote mince. Tieto mince buď obsahovali rôzne prímesi, ktoré sa k drahému kovu pridali, alebo neobsahovali drahý kov vôbec. Ďalšou

Scanned with CamScanner

formou neplnohodnotných peňazí sú **papierové peniaze**, ktorých nominálna hodnota tiež nezodpovedá reálnej hodnote papierovej bankovky. Tieto peniaze však boli naďalej dlho kryté drahými kovmi. Prvé bankovky vznikli vo forme potvrdeniek o uložení depozitu určitého množstva peňazí v podobe drahých kovov a plnohodnotných mincí a boli tak kryté drahými kovmi. Ďalšou vývojovou formou papierových peňazí boli **štátovky**, ktoré vydávala krajina na krytie svojich výdavkov a neboli kryté drahými kovmi. Štát obyčajne vydával štátovky s cieľom získania zdrojov na vojenské účely.

Keďže objem zlatom krytých peňazí bol obmedzený, ale s rastom produktivity dochádzalo k výraznému rastu množstva tovarov a služieb, ktoré bolo s využitím peňazí potrebné vymeniť, bolo potrebné dať do obehu aj viac peňazí. Došlo preto k zrušeniu vymeniteľnosti peňazí za zlato, peniaze prestali byť previazané s drahými kovmi. Zrušil sa zlatý štandard ako menový systém.

Neplnohodnotné mince a papierové peniaze sa označujú ako **peniaze s núteným obehom** alebo *fiat money*. Ich uznanie ako všeobecne prijímaný prostriedok obeživa je založený na autorite vlády alebo inej menovej autorite, ktorá ich vydáva ako legálne platidlo a zabezpečuje stabilitu ich hodnoty. Tým vytvára dôveru a to, že ich budú prijímať ako všeobecne záväzné platidlo.

Ďalšou formou peňazí, súvisiacou s rozvojom finančného trhu a bankového sektora, sú **bankové** alebo **depozitné peniaze**. Je to forma peňazí, ktorá vzniká na základe bankovo-úverových peňažných operácií, majú bezhotovostnú formu vo forme zápisov na bankových účtoch. V súčasnom období sa peniaze najčastejšie používajú v elektronickej forme ako **elektronické peniaze**. Táto forma peňazí nie je fyzická, ale informácie o peniazoch sú len v elektronických záznamoch.

V súčasnom období sa stretávame aj s peniazmi vo forme **digitálnych peňazí**, tzv. **kryptomien**. Na rozdiel od elektronických peňazí, kde pri platbe dochádza k transakciám založeným na používaní centrálnou bankou vydanej meny, pri používaní digitálnych peňazí ide o používanie meny, ktorá vznikla elektronicky, zapojením rôznych počítačových uzlov. Nejde tak o menu, ktorú emituje jedna inštitúcia, ale tvorí sa zapájaním používateľov, tzv. ťažbou, ktorá je však čoraz náročnejšia na výkon počítačov a spotrebu elektrickej energie. Len vybrané kryptomeny možno používať aj ako obeživo (najmä bitcoin), vo všeobecnosti ich teda môžeme považovať skôr za nehmotný majetok.

V súčasnom období vystupujú najlikvidnejšie peniaze v nasledujúcich formách:

- **mince** – zvyčajne majú nízku nominálnu hodnotu, náklady na ich obeh a razenie sú často vyššie, ako je ich hodnota;
- **papierové peniaze** – bankovky, resp. štátovky majú spravidla vyššiu nominálnu hodnotu. Mince a papierové peniaze tvoria **obeživo**, teda hotovostné peniaze;
- **bankové (depozitné) peniaze** – predstavujú bezhotovostné peniaze, ktoré v súčasnom období prevládajú. Je to forma zápisu na účtoch v komerčných bankách. Možno ich kedykoľvek prevádzať medzi účtami, vyberať alebo vkladať hotovosť a najmä okamžite používať na transakcie pri nákupoch tovarov a služieb.

21.3 PEŇAŽNÉ AGREGÁTY

Peniaze môžu mať rôznu formu likvidity. Už skôr sme uviedli najlikvidnejšie formy peňazí, ktoré možno okamžite použiť ako prostriedok výmeny. **Likvidita** peňazí predstavuje schopnosť a rýchlosť jednotlivých foriem peňazí použiť ich ako prostriedok výmeny. **Peňažné agregáty** predstavujú ukazovatele peňažnej zásoby, ktoré sa od seba odlišujú rôznym stupňom likvidity. Rozlišujeme tri peňažné agregáty:

1. **Peňažný agregát M1** zahŕňa najlikvidnejšie formy peňazí používané na nákup tovarov a služieb. Tento peňažný agregát by sme mohli nazvať aj peniaze v užšom zmysle alebo transakčné peniaze. Aktíva v peňažnom agregáte M1 sú okamžite použiteľné na realizáciu platieb. Peňažný agregát M1 zahŕňa: obeživo (mince a papierové peniaze), neterminované vklady (bežné účty, resp. vklady bez výpovednej lehoty), šekové účty a cestové šeky.
2. **Peňažný agregát M2** obsahuje menej likvidné formy peňazí. Tento peňažný agregát obsahuje aktíva s nižším stupňom likvidity a označujeme ho ako tzv. **kvázipeniaze**. Patria sem terminované účty, vklady s výpovednou lehotou, účty v cudzích menách, sporiace účty, účty vedené v cudzej mene. Peniaze v tomto peňažnom agregáte nemožno okamžite použiť na realizáciu transakcií, ale v prípade potreby ich možno za určitý čas a s určitými nákladmi zmeniť na hotovosť alebo okamžite použiteľnú bezhotovostnú formu peňazí.
3. **Peňažný agregát M3** predstavuje najmenej likvidné aktíva. Existencia peňažného agregátu M3 predpokladá fungovanie trhu s cennými papiermi a existenciu rôznych foriem sporenia, ako napríklad stavebné alebo dôchodkové sporenie. Peňažný agregát M3 zahŕňa peňažný agregát M2, cenné papiere peňažného trhu.

Peňažné agregáty v Slovenskej republike

Národná banka Slovenska špecifikuje pre potreby sledovania peňažnej masy peňažné agregáty M1 – úzko definované peniaze, M2 – stredné peniaze a M3 – široko definované peniaze. Vymedzenie peňažných agregátov NBS vychádza z vymedzenia peňažných agregátov Európskej centrálnej banky.

1. Peňažný agregát M1 pozostáva podľa vymedzenia NBS z nasledovných položiek:
   - obeživo;
   - vklady splatné na požiadanie.
2. Peňažný agregát M2 tvoria:
   - peňažný agregát M1;
   - vklady s dohodnutou splatnosťou do 2 rokov;
   - vklady s výpovednou dohodou do 3 mesiacov.
3. Peňažný agregát M3 je tvorený z položiek:
   - peňažný agregát M2;
   - dohody o spätnom odkúpení (REPO obchody);

Scanned with CamScanner

- podielové listy podielových fondov peňažného trhu;
- dlhové cenné papiere so splatnosťou do 2 rokov.

Zdroj: Dostupné na internete: <https://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/financne-institucie/banky/statisticke-a-analyticke-prehlady/menova-statistika-penaznych-financnych-institucii>.

21.4 DOPYT A PONUKA PEŇAZÍ

Dopyt po peniazoch predstavuje dopyt po reálnych peňažných zostatkoch. To znamená, že ekonomické subjekty chcú držať peniaze pre ich kúpnu silu, aby si mohli nakúpiť tovary a služby, ktoré potrebujú. Dopyt po peniazoch je teda motivácia ekonomických subjektov držať finančné prostriedky, aby mohli vykonávať bežné nákupy, teda realizovať transakcie. Inak povedané, veľkosť dopytu po peniazoch je hodnota peňazí, ktoré chceme držať na vykonávanie transakcií, ako aj hodnota peňazí, ktoré držíme s cieľom špekulácie. Na druhej strane, **ponuka peňazí** predstavuje množstvo peňazí v obehu.

Ponuku peňazí tvoria dve zložky – obeživo a bankové vklady (depozity). Ponuka peňazí teda vzniká dvoma spôsobmi. Prvým je samotná tlač peňazí, druhým, oveľa podstatnejším spôsobom, je tvorba bankových peňazí s použitím peňažného multiplikátora.

Na pochopenie dopytu po peniazoch a ponuky peňazí treba poznať dve významné koncepcie pohľadu na peniaze – **kvantitatívnu teóriu peňazí** a **teóriu preferencie likvidity**.

Kvantitatívna teória peňazí

Kvantitatívna teória peňazí rieši úlohu peňazí v ekonomickom systéme. Kvantitatívna teória peňazí pochádza už zo 16. storočia, kedy J. Bodin objasnil rast cenovej hladiny v Európe rastom prílevu drahých kovov z novoobjavených území. V 20. storočí ju neskôr rozpracoval I. Fisher[82], ako aj ekonómovia cambridgeskej školy (napr. A. Marshall[83]) a neskôr aj predstavitelia monetarizmu (M. Friedman[84]).

Kvantitatívna teória peňazí zdôvodňuje **príčinnú závislosť medzi množstvom peňazí v obehu a cenovou hladinou**, pričom **zvýšenie množstva peňazí v obehu spôsobí zvýšenie cenovej hladiny**, pretože rovnaké množstvo statkov sa vymieňa za väčšie množstvo peňazí.

---

[82] FISHER, I. 1911. The Purchasing Power of Money. In *American Statistical Association*. 1911, vol. 12, no. 96, p. 818-829.

[83] MARSHALL, A. 1923. *Money, Credit and Commerce*. London : Macmillan, 1923.

[84] Napríklad: FRIEDMAN, M. 1956. The Quantity Theory of Money: A Restatement. In FRIEDMAN, M. 1956. *Studies in the Quantity Theory of Money*. Chicago : University of Chicago Press, 1956; alebo FRIEDMAN, M. 1989. Quantity Theory of Money. In EATWELL, J. – MILGATE, M. – NEWMAN, P. (eds.) *Money. The New Palgrave*. London : Palgrave Macmillan, 1989.

Základom kvantitatívnej teórie peňazí je **rovnica výmeny** formulovaná I. Fisherom. Rovnicu výmeny by sme mohli zapísať nasledovne:

$$M \cdot V = P \cdot Y$$

kde: M je množstvo peňazí v obehu,
V – rýchlosť obehu peňazí,
P – cenová hladina,
Y – množstvo tovarov a služieb (reálny produkt).

Množstvo peňazí v obehu (M) predstavuje sumu všetkých foriem peňazí, ktoré sa v ekonomike nachádzajú. Najčastejšie sledujeme množstvo peňazí v obehu peňažným agregátom M2. **Rýchlosť obehu peňazí** (V) vyjadruje, koľkokrát sa jedna peňažná jednotka použije za určité časové obdobie. Čím vyššia je rýchlosť obehu peňazí, tým nižšie množstvo peňazí v obehu je potrebných, aby sme dokázali nakúpiť rovnaké množstvo tovarov a služieb. **Cenová hladina** (P) vyjadruje úroveň cien v krajine. Určuje teda, aké vysoké sú ceny tovarov a služieb v ekonomike. **Reálny produkt** (Y) predstavuje vyprodukovaný produkt v krajine vyjadrený v naturálnych jednotkách.

Dôležitá je interpretácia rovnice výmeny. Súčinom P a Y získame nominálny produkt, keďže reálny produkt vynásobíme cenovou hladinou. Ak je $P \times Y$ hodnota nominálneho produktu v krajine, za predpokladu, že tento produkt chcú ekonomické subjekty v krajine nakúpiť, potrebujú disponovať presne rovnakým množstvom peňazí. Inak povedané, dopyt po peniazoch existuje v hodnote súčinu P a Y. Na druhej strane rovnice, súčin M a V teda musí predstavovať rovnakú hodnotu ako súčin P a Y, t. j. ponuku peňazí.

Teória preferencie likvidity vychádza z dvoch dôležitých **predpokladov**. Prvým predpokladom je, že **hodnota reálneho produktu Y je stabilná**. Druhým predpokladom je, že **rýchlosť obehu peňazí je z krátkeho a strednodobého hľadiska nemenná**. Rýchlosť obehu peňazí je predvídateľná. Centrálna banka dokáže predvídať rýchlosť obehu peňazí a tomu prispôsobiť ponuku peňazí na dosahovanie svojich cieľov. Monetárna politika centrálnej banky je tak účinná. Na základe týchto predpokladov vieme z rovnice výmeny odvodiť jej najvýznamnejší záver, a to, že **cenová hladina je priamo úmerná množstvu peňazí v obehu (ceteris paribus)**. Pri raste množstva peňazí v obehu tak dochádza k rastu cenovej hladiny, keďže za väčšie množstvo peňazí sa vymieňa rovnaký počet tovarov a služieb. Tento poznatok môžeme zapísať nasledovne:

$$\uparrow M \cdot V = \uparrow P \cdot Y$$

Teória preferencie likvidity

Teória preferencie likvidity predstavuje keynesovský pohľad na dopyt po peniazoch. Táto teória spochybňuje závery vyplývajúce z kvantitatívnej teórie peňazí, a to najmä to, že rast množstva peňazí v obehu spôsobuje zvýšenie cenovej hladiny. Dopyt

Scanned with CamScanner

po peniazoch nie je stabilný alebo predvídateľný z dôvodu nestability najmä opatrnostného a špekulatívneho dopytu po peniazoch. Monetárna politika centrálnej banky je tak neúčinná. **Peniazom je pripisovaná aktívna úloha pri ovplyvňovaní reálneho produktu** a naopak, spochybňuje sa klasická dichotómia a neutralita peňazí.

Teória preferencie likvidity sa zaoberá otázkou, prečo domácnosti uprednostňujú najlikvidnejšie aktíva pred dlhopismi. Na túto otázku nám odpovedá analýza motívov držby peňazí, ktoré sú nasledovné:

- **Transakčný motív** predstavuje dôchodkový motív vyplývajúci z časového nesúladu získavania príjmu a jeho použitia. Ekonomické subjekty získavajú príjem v jednom čase, ale jeho použitie prebieha kontinuálne počas dlhšieho časového obdobia. Preto si chcú ponechať vždy určitú sumu peňazí, ktorú neskôr používajú na transakcie, teda nákup tovarov a služieb. Ide teda o **držbu peňažnej zásoby na preklenutie časového nesúladu medzi príjmami a výdavkami**. Transakčný motív je **priamo úmerný veľkosti dôchodku**. Čím vyšší je dôchodok ekonomických subjektov, tým vyššiu sumu peňazí si môžu dovoliť držať a používať na nákupy tovarov a služieb.
- **Opatrnostný motív** predstavuje vytváranie určitej sumy peňazí, ktorú chcú ekonomické subjekty držať ako **rezervu pre neočakávané situácie**. Ekonomické subjekty sa snažia vyhnúť riziku a zabezpečiť sa pred rôznymi nepredvídateľnými situáciami a pred neistotou do budúcnosti. Preto držia časť peňažnej zásoby ako rezervu pred neočakávanými vplyvmi. Množstvo peňazí, ktoré držia ekonomické subjekty ako rezervu, **závisí priamo úmerne od veľkosti dôchodku**.
- **Špekulačný motív**, resp. jeho vysvetlenie predstavuje najvýznamnejší prínos teórie preferencie likvidity. Podľa tohto motívu sa snažia ekonomické subjekty držať peniaze v rôznych formách, napríklad hotovostné peniaze a cenné papiere s cieľom dosiahnuť čo najvyšší príjem z ich držby, a to tak, že budú cenné papiere nakupovať alebo predávať. Špekulačný motív držby peňazí súvisí s veľkosťou, zmenami alebo očakávaniami úrokovej miery, ktorá určuje hodnotu cenných papierov. Pri poklese úrokovej miery dochádza k rastu cien cenných papierov a naopak, pri jej zvýšení dochádza k poklesu hodnoty cenných papierov. Ekonomické subjekty sa snažia nakupovať cenné papiere, keď je ich hodnota nízka a naopak, predávať, keď je ich hodnota vysoká. Ak úroková miera poklesne, ekonomické subjekty predávajú cenné papiere a získavajú hotovostné peniaze (držia peniaze). Pri raste úrokovej miery by bola situácia presne opačná a ekonomické subjekty by vlastnili (držali) cenné papiere a nedisponovali (nedržali) hotovostné peniaze. Z uvedeného teda vyplýva, že **existuje nepriamo úmerný vzťah medzi veľkosťou držby peňazí a úrokovou mierou**.

Transakčný a opatrnostný motív držby peňazí spoločne vytvárajú transakčný dopyt po peniazoch. **Transakčný dopyt po peniazoch je priamo úmerný veľkosť dôchodku**. Pre ekonomické subjekty platí, že čím vyšší príjem dosahujú, tým väčšiu sumu peňazí držia, aby mohli vykonávať bežné transakcie a aby mali vytvorenú

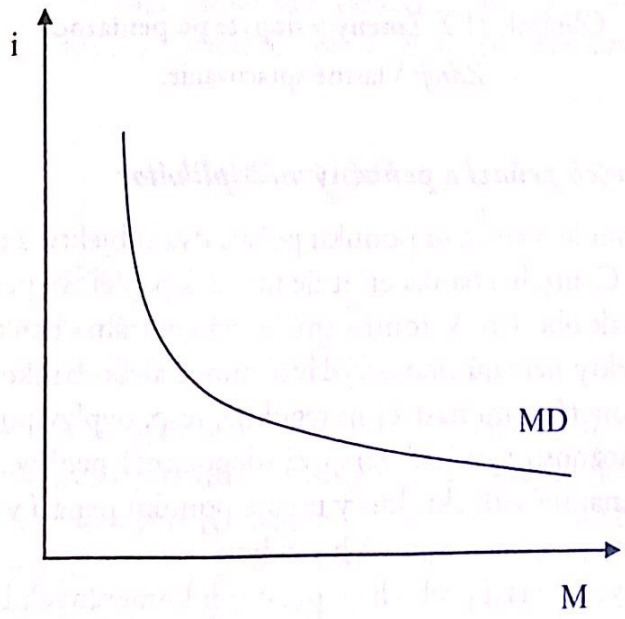
dostatočnú rezervu hotovosti ako poistnú zásobu pre nepredvídané udalosti. Transakčný dopyt po peniazoch ale nezáleží od úrokovej miery, od ktorej nie je závislé rozhodovanie sa ekonomických subjektov o veľkosti svojich nákupov a veľkosti vytvárania rezerv.

Špekulačný motív držby peňazí vyjadruje **nepriamo úmerný vzťah medzi veľkosťou držby peňazí a úrokovou mierou**, ktorý nazývame **špekulačný dopyt po peniazoch**. Na základe špekulačného dopytu po peniazoch môžeme tvrdiť, že úrok je odmena, ktorá patrí vlastníkovi peňazí za to, že sa vzdal výhod likvidity peňazí, ale svoje bohatstvo drží vo forme iných aktív, napríklad vo forme cenných papierov.

Formovanie dopytu po peniazoch

Z teórie preferencie likvidity dokážeme odvodiť, že dopyt po peniazoch závisí od dvoch faktorov, a to od veľkosti dôchodku a do veľkosti úrokovej miery, pričom je tento dopyt priamo úmerný dôchodku a nepriamo úmerný úrokovej miere. Grafickým znázornením dopytu po peniazoch je krivka dopytu po peniazoch. Keďže sa peňažné operácie realizujú na peňažnom trhu, horizontálna os grafu predstavuje množstvo peňazí v obehu a vertikálna os predstavuje cenu peňazí, teda úrokovú mieru.

Krivka dopytu po peniazoch (MD) je klesajúca. Klesajúci tvar krivky ilustruje nepriamu závislosť medzi požadovaným množstvom peňazí a úrokovou mierou. V prípade, že dôjde k rastu úrokových mier, alternatívne náklady držby peňazí sa zvýšia a požadované množstvo peňazí klesne z dôvodu držby iných aktív. V takomto prípade by sme sa pohybovali po krivke dopytu po peniazoch smerom nahor.

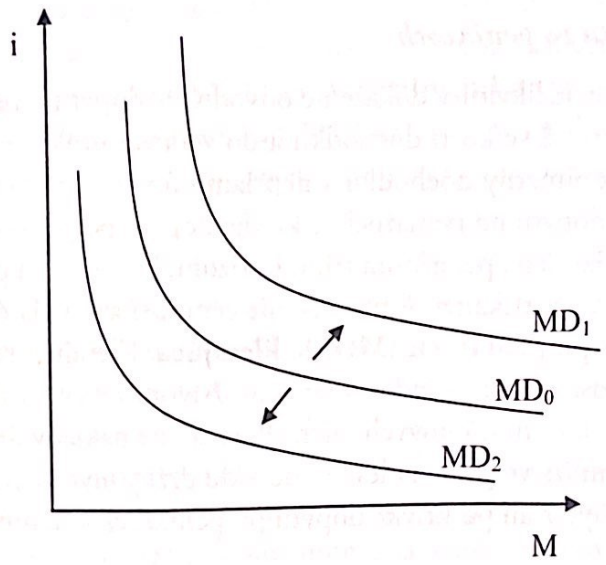


Obrázok 21.1 **Dopyt po peniazoch**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Krivka dopytu po peniazoch sa môže zmeniť aj za predpokladu, že úrokové miery sa nezmenia, t. j. pod vplyvom iných faktorov . V tomto prípade dochádza k posunu krivky vpravo alebo vľavo. Najvýznamnejším faktorom, ktorý posúva krivku dopytu po peniazoch, je zmena reálneho produktu. Ak dôjde k rastu reálneho produktu, ekonomické subjekty potrebujú väčšie množstvo peňazí na jeho nákup, a teda dopyt po peniazoch rastie. Danú situáciu môžeme zakresliť ako posun krivky dopytu z MD_0 na MD_1 (obr. 21.2). V opačnom prípade, teda pri poklese reálneho produktu, by došlo k poklesu dopytu po peniazoch a krivka MD by sa z pôvodnej úrovne MD_0 posunula do úrovne MD_2.



Obrázok 21.2 **Zmeny v dopyte po peniazoch**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Vytváranie bankových peňazí a peňažný multiplikátor

V trhovej ekonomike vytvárajú ponuku peňazí dva subjekty, a to centrálna banka a komerčné banky. Centrálna banka emituje mince a papierové peniaze ako zákonné platidlo a vytvára tak obeživo. V tomto smere má centrálna banka monopolné postavenie a iné subjekty nemajú právo vydávať mince alebo bankovky. Okrem toho, centrálna banka monetárnymi nástrojmi reguluje, resp. ovplyvňuje činnosť komerčných bánk a ich možnosti vytvárať bankové (depozitné) peniaze. Komerčné banky teda prestavujú významný subjekt, ktorý určuje ponuku peňazí v danej ekonomike, a to prostredníctvom peňažno-úverových vzťahov.

Tvorba bankových peňazí prebieha v prostredí komerčných bánk, ktoré sú svojou činnosťou zamerané najmä na prijímanie vkladov a poskytovanie úverov. Banky sú špecifickým podnikateľským subjektom, pretože disponujú najmä cudzími zdrojmi, ktorými sú práve vklady ekonomických subjektov a len časť zdrojov banky

je vlastných. Banky uplatňujú **systém frakčného rezervného bankovníctva**. To znamená, že z prijatých vkladov ekonomických subjektov držia časť peňažných prostriedkov ako povinné rezervy na účtoch vedených v centrálnej banke a druhú časť peňažných prostriedkov používajú na svoju podnikateľskú činnosť, teda na poskytovanie úverov. Povinné rezervy banky slúžia na krytie vkladov ekonomických subjektov a miera krytia, teda stanovenie povinných minimálnych rezerv určuje centrálna banka percentuálnym podielom z bankového vkladu. S peňažnými prostriedkami povinných minimálnych rezerv banky nemôžu disponovať a využívať ich na svoje podnikateľské účely. Okrem povinných rezerv môžu banky vytvárať aj dodatočné, tzv. prebytočné rezervy, ktoré vytvárajú nad rámec povinných minimálnych rezerv. Banky obyčajne takéto rezervy vytvárajú v prípade, že očakávajú nepriaznivú ekonomickú situáciu spojenú s možným výberom vkladov klientov. Takéto správanie má ale aj svoje negatíva, a to najmä zníženie množstva peňazí, ktoré banka používa na svoju podnikateľskú činnosť. V prípade, že by banka uplatňovala krytie vkladov vo výške 100 %, nemohla by na svoje podnikateľské účely použiť ani časť vkladov a celú sumu vkladu by musela držať v rezervách. V takomto prípade by banka nevytvárala žiadne bankové peniaze, keďže by neposkytovala úvery a žiadne peňažno-úverové vzťahy by nevznikali. Tvorba bankových peňazí vzniká len pri **čiastočnom krytí vkladov**. Pri získaní vkladu banka **časť vkladu povinne uloží** na účte v centrálnej banke a touto sumou peňažných prostriedkov nedisponuje. Druhú **časť vkladu môže banka používať na svoju podnikateľskú činnosť** a poskytne ho svojim klientom vo forme úveru. Úver získajú klienti banky, ktorí zdroje použijú a suma úveru sa ako vklad opäť vracia do bankového systému. Takto sa celý proces opakuje, až kým sa nepoužije posledná peňažná jednotka úveru. Ak by bol celý proces vytvárania bankových peňazí ideálny a trval by do vyčerpania poslednej peňažnej jednotky, prírastok novovytvorených bankových peňazí by sme mohli vypočítať ako:

$$\Delta M = \frac{1}{r} \cdot \Delta R$$

kde: ΔM je prírastok bankových peňazí,
ΔR – je zmena depozít v bankovom systéme,
r – miera povinných minimálnych rezerv.

Ak r predstavuje percentuálne vyjadrenie veľkosti povinných minimálnych rezerv, zlomok 1/r vyjadruje **multiplikátor ponuky peňazí**. Multiplikátor ponuky peňazí vyjadruje, o koľko sa zvýši množstvo bankových peňazí, ak sa do bankového systému dostane vklad vo veľkosti jednej peňažnej jednotky. Hodnota multiplikátora ponuky peňazí, a teda aj množstvo dodatočne vytvorených bankových peňazí závisia od veľkosti miery povinných minimálnych rezerv. Čím nižšia je miera vytvárania povinných rezerv, tým väčšia multiplikácia vkladov nastane a hodnota peňažného multiplikátora je vysoká.

Scanned with CamScanner

Proces tvorby bankových peňazí nie je vždy rovnako veľký, ako sme ho opísali a multiplikácia vkladov je zvyčajne nižšia. Aby multiplikácia vkladov zodpovedala vypočítanej hodnote, musia byť splnené nasledujúce predpoklady:

- všetky nové peniaze sa vo forme vkladov vracajú do bankového systému a **peniaze neunikajú do mimobankového obehu** – to znamená, že všetky novovytvorené bankové peniaze sa opätovne ako vklady dostávajú do bankového systému a nenastane situácia, že by niektorý ekonomický subjekt takto vytvorené peniaze nechal mimo bankového systému;
- **banky nedržia prebytočné rezervy** – ak by banky držali rezervy nad rámec stanovených povinných minimálnych rezerv, mali by nižšiu časť vkladov k dispozícii na poskytovanie úverov, čím by sa znížil objem peňažno-úverových vzťahov a multiplikovalo by sa nižšie množstvo peňazí.

Vytváranie bankových peňazí

Na lepšie pochopenie tvorby bankových peňazí a fungovanie multiplikácie vkladov si uvedieme jednoduchý príklad. Predpokladajme, že centrálna banka stanovila mieru povinných minimálnych rezerv na úrovni 10 % z každého vkladu. Predstavme si, že banka A získa vklad v hodnote 1 000 €. Z tohto vkladu banka A deponuje 100 € na účte v centrálnej banke ako povinnú rezervu a zvyšných 900 € použije a poskytne úvery svojim zákazníkom. Banka teda získala 1 000 €, ktoré predstavujú zdroje – pasíva banky a použila ich na vytvorenie rezerv (100 €) a poskytnutie úverov (900 €), pričom obe tieto položky predstavujú aktíva banky.

Tabuľka 21.1 **Bilancia banky A**

Aktíva	Suma (v €)	Pasíva	Suma (v €)
Rezervy	100	Vklady	1 000
Úvery	900		
Spolu	1 000	Spolu	1 000

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Čo sa následne stane s 900 €, ktoré banka poskytla ako úver? Tieto peňažné zdroje sa vo forme úveru dostanú k ekonomickým subjektom, ktoré ich potrebujú. Ak banka A poskytla úvery v hodnote 900 €, vkladatelia majú na svojich účtoch 1 000 €, ale tie ekonomické subjekty, ktoré úver získali – dlžníci – disponujú sumou peňazí 900 €. Celkové množstvo peňazí sa teda zvýšilo na 1 900 €. Dlžníci svoj úver v hodnote 900 € použijú na nákup tovarov a služieb, čím sa táto suma peňažných prostriedkov opätovne dostane ako vklad do bankového systému, napríklad do banky B. Banka B tak získa vklad v hodnote 900 €, ktorý rovnako ako banka A v pomere 10 % a 90 % rozdelí na povinné rezervy a na poskytnutie úverov.

Scanned with CamScanner

Banka B si teda v rezervách uloží sumu 90 € a na úvery môže použiť 810 €.

Tabuľka 21.2 **Bilancia banky B**

Aktíva	Suma (v €)	Pasíva	Suma (v €)
Rezervy	90	Vklady	900
Úvery	810		
Spolu	900	Spolu	900

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Takýmto spôsobom by sme mohli postupovať ďalej až do momentu, kým sa vyčerpala posledná jednotka, ktorú by banka mohla použiť na poskytnutie úveru pre svojich klientov.

Tabuľka 21.3 **Postup multiplikácie vkladov**

Banka	Prírastok vkladov (v €)	Povinné rezervy (v €)	Úvery (v €)
Banka A	1 000	100	900
Banka B	900	90	810
Banka C	810	81	729
Banka D	729	72,9	656,1
...	...	...	...
Spolu	10 000	1 000	9 000

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Sumu prírastku vkladov, teda prírastku bankových peňazí v sume 10 000 € by sme dostali, ak by sme postupovali ďalej vo vypĺňovaní predchádzajúcej tabuľky. V tomto prípade ide o nekonečný rad, a preto sme uviedli len štyri úrovne multiplikácie. K hodnote 10 000 € by sme dospeli aj výpočtom podľa vzorca na výpočet prírastku množstva bankových peňazí, ktorý môžeme vyjadriť nasledovne:

$$\Delta M = \frac{1}{0{,}1} \cdot 1\,000$$

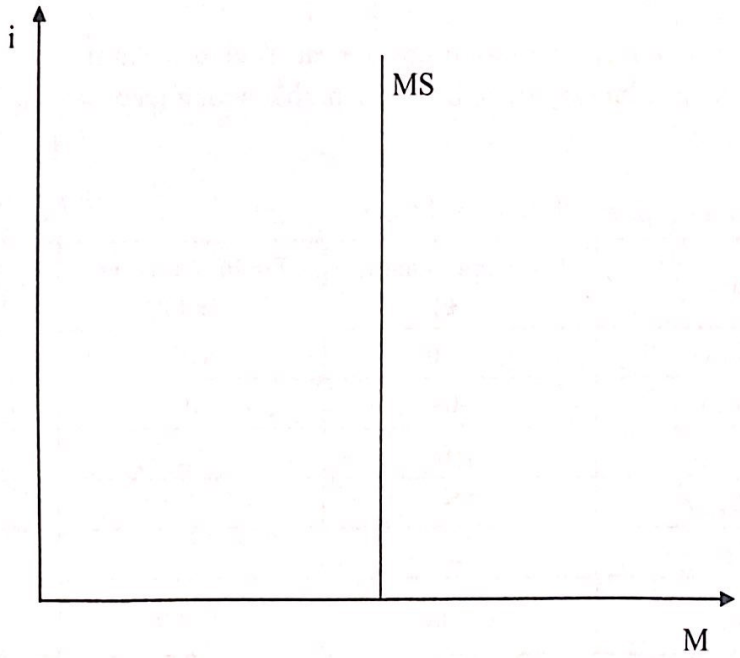
$$\Delta M = 10\,000 \text{ €}$$

Multiplikácia vkladu v hodnote 1 000 € teda vyvolá prírastok množstva peňazí v sume 10 000 €.

Scanned with CamScanner

Ponuka peňazí

Ponuka peňazí predstavuje množstvo peňazí v obehu, ktoré je v ekonomike k dispozícii. Ponuku peňazí tvorí samotná tlač bankoviek a razba mincí. Druhým spôsobom, ako sa peniaze dostávajú do obehu, je tvorba bankových peňazí centrálnou bankou a komerčnými bankami. Množstvo peňazí v obehu tak ovplyvňuje najmä menová politika centrálnej banky a uplatňovanie jej nástrojov. Za predpokladu, že centrálna banka má determinujúci vplyv na ponúkané množstvo peňazí a svojimi nástrojmi dokáže množstvo peňazí v obehu regulovať, môžeme krivku ponuky peňazí znázorniť ako vertikálnu priamku zobrazenú na obrázku 21.3.

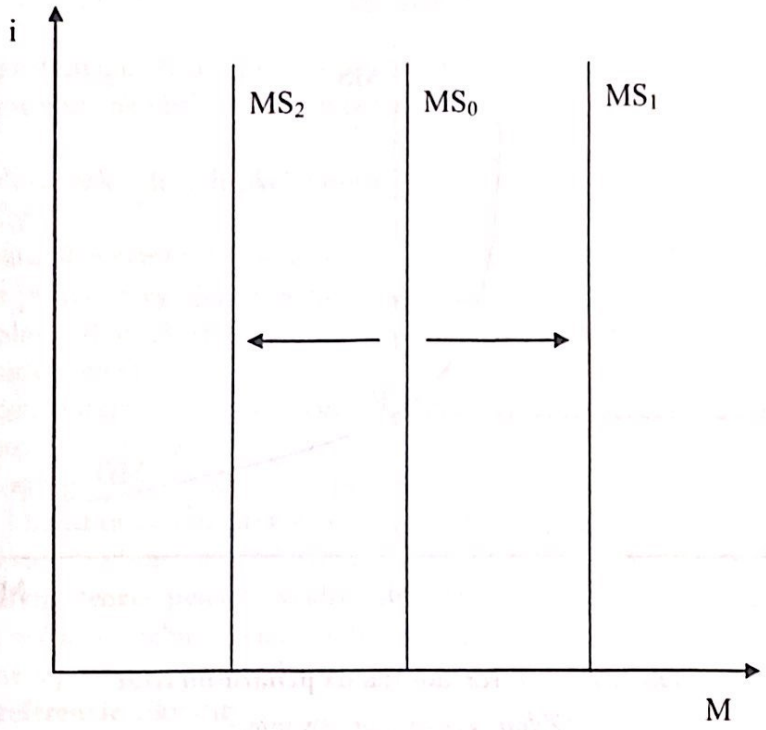


Obrázok 21.3 **Ponuka peňazí**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Tak, ako sa mení dopyt po peniazoch, dochádza aj k **zmene v ponuke peňazí**. Zmenu v ponuke peňazí, teda jej zvýšenie alebo zníženie, dokáže realizovať centrálna banka svojimi nástrojmi. Ak sa zvyšuje ponuka peňazí, funkcia ponuky peňazí sa posúva doprava. Na obrázku 21.4 je táto situácia znázornená posunom krivky ponuky peňazí z krivky MS_0 na MS_1. Naopak, ak centrálna banka znižuje ponuku peňazí, krivka ponuky peňazí sa posúva doľava na úroveň MS_2.

Scanned with CamScanner



Obrázok 21.4 **Zmeny v ponuke peňazí**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

21.5 PEŇAŽNÝ TRH A FORMOVANIE ROVNOVÁHY NA PEŇAŽNOM TRHU

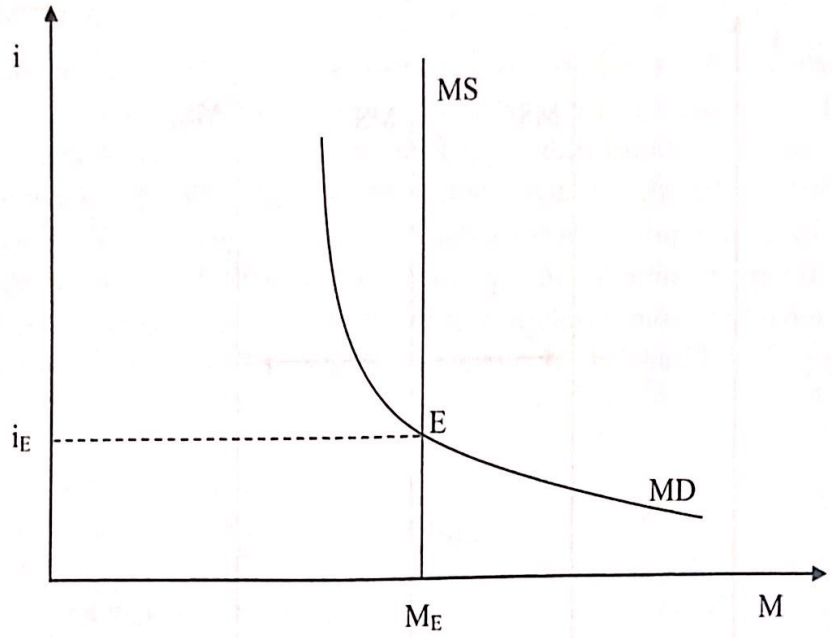
Peňažný trh je miesto, kde sa poskytujú a vypožičiavajú krátkodobé fondy vo forme úverov alebo pôžičiek nepresahujúcich splatnosť jedného roka. Ekonomické subjekty pôsobiace na peňažnom trhu (napr. banky, poisťovne, domácnosti) vykonávajú svoje činnosti najmä prostredníctvom úverových vzťahov, čím neustále prispievajú k vzniku záväzkov a pohľadávok, ako aj k ich uhrádzaniu a zániku.

Na peňažnom trhu sa stretáva dopyt a ponuka peňazí, teda dochádza k presunu peňažných prostriedkov od tých, ktorí ich majú dočasne voľné a nevyužité k tým, ktorí ich momentálne potrebujú. Na základe dopytu po peniazoch a ponuky peňazí sa na peňažnom trhu formuje trhová úroková miera (obr. 21.5).

Zmena rovnováhy na peňažnom trhu

Ak centrálna banka zvýši množstvo peňazí v obehu, ekonomické subjekty majú k dispozícii väčšie množstvo peňazí, ktoré môžu držať. Toto množstvo držaných peňazí je ale vyššie, ako ich požadovaný dopyt po peniazoch a s prebytkom peňazí, ktoré držia, vstupujú na peňažný trh, napríklad nakupujú dlhopisy. Zvýšený dopyt po dlhopisoch spôsobí rast ich hodnoty, ale zároveň pokles úrokovej miery. Výsledkom je nová rovnováha na peňažnom trhu s vyšším množstvom peňazí v obehu na

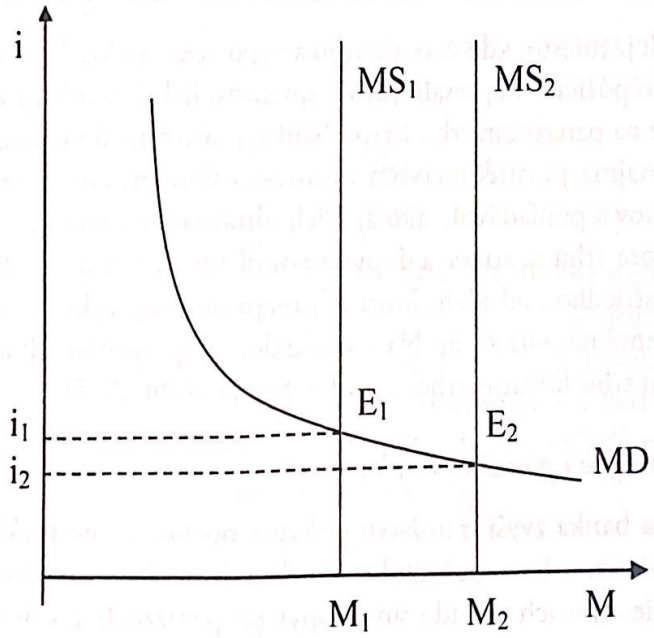
Scanned with CamScanner



Obrázok 21.5 **Rovnováha na peňažnom trhu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

úrovni M_2 a s nižšou úrokovou mierou vo veľkosti i_2 (obr. 21.6). V prípade zníženia množstva peňazí v obehu, teda ponuky peňazí, by bola situácia presne opačná a ekonomické subjekty by predávali dlhopisy, čím by dochádzalo k rastu úrokovej miery.



Obrázok 21.6 **Zmena rovnováhy na peňažnom trhu (rast množstva peňazí v obehu)**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Peniaze** predstavujú všeobecný ekvivalent výmeny a sú výsledkom deľby práce a špecializácie. Vystupujú ako jedna z foriem bohatstva. Na rozdiel od dôchodku sú stavovou veličinou.
2. Peniaze plnia nasledujúce **funkcie**: prostriedok výmeny; zúčtovacia jednotka; uchovávateľ hodnoty.
3. **Barter** (naturálna výmena) znamená priamu výmenu jedného statku za iný statok.
4. Peniaze sa postupne **vyvíjali v rôznych podobách**, a to ako tovarové peniaze, naturálne peniaze, plnohodnotné peniaze, neplnohodnotné peniaze, bankové (depozitné) peniaze a elektronické peniaze.
5. V súčasnosti vystupujú peniaze v nasledujúcich formách: mince, papierové peniaze, bankové (depozitné) peniaze.
6. **Peňažné agregáty** sú ukazovatele peňažnej masy, ktoré sa navzájom líšia stupňom likvidity. **Likvidita** peňazí prestavuje schopnosť a rýchlosť jednotlivých foriem peňazí uskutočňovať platobné operácie. Rozoznávame peňažné agregáty M1, M2 a M3.
7. **Kvantitatívna teória peňazí** vyjadruje kauzálnu závislosť vývoja cenovej hladiny od množstva peňazí v obehu. Základom kvantitatívnej teórie peňazí je rovnica výmeny, ktorú môžeme zapísať nasledovne: $M \cdot V = P \cdot Y$.
8. **Teória preferencie likvidity** je keynesovskou teóriou peňazí, ktorá analyzuje motívy držby peňazí ekonomickými subjektami a príčiny dopytu po peniazoch. Ekonomické subjekty držia peniaze z dôvodu transakčného motívu, opatrnostného motívu a špekulačného motívu. Transakčný a opatrnostný motív vytvárajú **transakčný dopyt po peniazoch**, ktorý je priamo úmerný veľkosti dôchodku. Špekulačný motív vytvára **špekulačný dopyt po peniazoch**, ktorý je nepriamo úmerný veľkosti úrokovej miery.
9. **Dopyt po peniazoch** závisí od výšky dôchodku (príjmu) a úrokovej miery. **Krivka dopytu po peniazoch je klesajúca**, reflektujúca negatívny vzťah medzi veľkosťou dopytovaného množstva peňazí a úrokovou mierou. Posun krivky dopytu môže byť vyvolaný zmenou vo vytvorenom reálnom produkte.
10. **Vytváranie bankových peňazí** je výsledkom peňažno-úverovej činnosti komerčných bánk. Bankové peniaze vznikajú **multiplikáciou vkladov** ekonomických subjektov. Banky časť vkladov používajú ako rezervu. Ich veľkosť je určená ako **miera povinných minimálnych rezerv**. Zvyšnú časť vkladov používajú banky na svoju podnikateľskú činnosť, t. j. na poskytovanie úverov svojim klientom. Veľkosť multiplikácie vkladov závisí nepriamo úmerne od veľkosti povinnej miery rezerv. **Peňažný multiplikátor** vyjadruje, o koľko sa zmení veľkosť bankových peňazí, ak sa prírastok vkladov do bankového sektora zmení o jednu jednotku.
11. **Ponuku peňazí** tvoria obeživo a bankové vklady. Najčastejšie ju vyjadrujeme prostredníctvom peňažného agregátu M2.
12. **Peňažný trh** je miesto, kde sa poskytujú a vypožičiavajú krátkodobé fondy vo forme úverov alebo pôžičiek nepresahujúcich splatnosť jedného roka.

Scanned with CamScanner

DVADSIATA DRUHÁ KAPITOLA

INFLÁCIA

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť základné pojmy súvisiace s infláciou;*
- *kvantifikovať infláciu pomocou cenových indexov – CPI, PPI, deflátor HDP;*
- *vysvetliť rozdiel medzi čistou a jadrovou infláciou;*
- *charakterizovať ďalšie typy inflácie;*
- *identifikovať príčiny a priebeh dopytovej inflácie a nákladovej inflácie;*
- *vysvetliť, aké sú skutočné náklady inflácie, ako aj vplyvy inflácie v ekonomickom systéme;*
- *vysvetliť, akým spôsobom možno riešiť problém inflácie a ako prebieha inflačné cielenie.*

22.1 TEORETICKÉ VYMEDZENIE ZÁKLADNÝCH POJMOV

Inflácia vznikla v období ako trhová ekonomika. Samotné slovo inflácia pochádza z latinského slova *inflare,* čo v preklade znamená nafukovať, zväčšovať objem. V súčasnosti je inflácia vo vyspelých trhových ekonomikách jedným z najvážnejších makroekonomických problémov, ale týka sa aj každého jednotlivca. Ekonomická teória definuje **infláciu** ako **ekonomický jav, počas ktorého dochádza k dlhotrvajúcemu rastu celkovej cenovej hladiny alebo zodpovedajúcemu zníženiu kúpnej sily peňažnej jednotky v čase**. To znamená, že ak majú ľudia stále viac peňazí a množstvo tovaru a služieb v ekonomike je stále rovnaké, dochádza k zvýšeniu dopytu po tovaroch a službách, čo následne vyvolá zvýšenie cien a peniaze strácajú hodnotu. Napríklad ak máme 1 € a chceme si kúpiť 10 ks pečiva, tak v prípade inflácie si o 5 rokov za rovnakú sumu peňazí kúpime len 7 ks pečiva. Pri vymedzení inflácie sa kladie dôraz na trvalý charakter zvyšovania cenovej hladiny. Každé zvýšenie cien väčšieho množstva tovarov a služieb nemusí ešte nevyhnutne znamenať infláciu. Jednorazové zvýšenie úrovne cien niektorých tovarov ešte nemôžeme chápať ako infláciu. Aj keď sa v hospodárskej praxi označuje každé zvýšenie cien ako inflácia, je to omyl, pretože pre infláciu je charakteristické zvýšenie celkovej cenovej hladiny a nie zvýšenie individuálnych cien tovarov a služieb. Celková cenová hladina potom predstavuje úroveň cien všetkých tovarov a služieb, ktoré sa v národnom hospodárstve predávajú a nakupujú v určitom čase.

Rôzne ekonomické školy pristupujú k inflácii z rôznych hľadísk. Ekonóm F.-M. Arouet, známy pod menom Voltaire, už v roku 1729 povedal: *„Papierové peniaze sa nakoniec vrátia k svojej vnútornej hodnote, teda k nule.*" Neskôr jeden z najvýznamnejších

Scanned with CamScanner

ekonómov 20. storočia J. M. Keynes o inflácii napísal: *„Neexistuje rafinovanejší a ani spoľahlivejší prostriedok na rozvrátenie existujúcich základov spoločnosti, než je znehodnotenie meny. Stálym inflačným procesom je vláda schopná tajne konfiškovať bohatstvo ľudí."*[85] **Keynesovci** predpokladali, že zmeny v ponuke peňazí neovplyvňujú zásadne zmeny cien. Infláciu spôsobuje dopyt po tovaroch a službách, ak sa ekonomika nachádza nad úrovňou potenciálneho produktu ekonomiky. **Neokeynesovci** začali rozlišovať dopytovú infláciu (je spôsobená zvýšeným dopytom po tovaroch a službách) a nákladovú infláciu (je spôsobená zvýšením nákladov). **Monetaristi** tvrdili, že nerovnováha v ekonomike, ktorá vedie k inflácii, je spôsobená emisiou prebytočného množstva peňazí, zaostávaním výroby tovarov za rastom kúpyschopného dopytu a prílevom tovaru bez odbytu na vnútornom alebo zahraničnom trhu. M. Friedman o inflácii hovoril: *„Inflácia je vždy a všade monetárnym javom."*[86] **Neorakúska škola** považuje infláciu za zlo, ktoré spôsobuje najmä rast peňažnej zásoby a následné zvýšenie cenovej hladiny je iba dôsledkom tohto rastu. Inflácia ovplyvňuje ceny len v niektorých odvetviach hospodárstva, pričom prebytok peňažnej zásoby nie je nikdy sústredený do všetkých odvetví hospodárstva rovnako.[87]

Ďalší ekonomický pojem, ktorý môže v ekonomike predstavovať makroekonomický problém a spôsobovať nerovnováhu, je **dezinflácia**. Vo všeobecnosti dezinflácia predstavuje **zníženie miery rastu celkovej cenovej hladiny v ekonomike. Inflácia je v hospodárstve stále prítomná, ale znížila sa miera jej rastu.** Odborná verejnosť si tento pojem spája so snahou ukončiť infláciu, resp. snahou o pozastavenie príčin, ktoré viedli v minulosti k inflačným tlakom a spôsobili rast cenovej hladiny (infláciu). Napríklad ak v roku 2020 dosahovala miera inflácie, meraná indexom spotrebiteľských cien (CPI, pozri podkapitolu 22.2), medziročnú zmenu vo výške 5 % a v roku 2021 to boli 3 %, môžeme hovoriť o tzv. dezinflácii, ktorá dosahuje hodnotu 2 %. V ekonomike teda existuje inflácia, len sa znížila jej miera rastu.

Makroekonomickú nerovnováhu môže v ekonomike spôsobovať aj **deflácia**, t. j. **pokles cenovej hladiny**. Pokles cien tovarov a služieb vyzerá na prvý pohľad pre spotrebiteľov ako pozitívny jav. Z dlhodobého hľadiska však tento jav môže spôsobovať ekonomike vážnejšie problémy ako inflácia. Zníženie cien tovarov a služieb spôsobí, že firmy nebudú mať záujem zvyšovať objem výroby, tržby firiem klesnú. Racionálna firma sa pri nízkom objeme tržieb bude snažiť znížiť vlastné náklady, čo sa dotkne ich zamestnancov (pokles nominálnych miezd). Keďže mzdy sú nepružné smerom nadol, nastáva v ekonomike situácia, keď tí, čo majú prácu, pracujú za nižšie nominálne mzdy a zvyšná časť prepustených zamestnancov zvýši mieru nezamestnanosti v ekonomike. Pokles dôchodkov neumožní spotrebiteľom využiť deflačný vývoj ekonomiky, a preto sa ekonomika dostáva do fázy recesie.

---

[85] KEYNES, J. M. 1919. *The Economic Consequences of the Peace.* 1919. p. 235-248.

[86] FRIEDMAN, M. 1963. *Inflation Causes and Consequences.* Asian Publishing House, 1963.

[87] Mises Institute. 2021. *What is Austrian Economics?* [online]. Dostupné na internete: <https://mises.org/what-austrian-economics>.

Scanned with CamScanner

V ekonomickej teórii sa v 70. rokoch 20. storočia objavil nový ekonomický problém, ktorý sa v hospodárskej praxi prejavil **znížením skutočného produktu pod úroveň potenciálneho produktu, pri súčasnom výraznom raste celkovej cenovej hladiny.** Ekonomiky sa nachádzali v recesii, zvyšovala sa nezamestnanosť, ale na druhej strane boli tieto negatívne zmeny sprevádzané všeobecným zvyšovaním cien, t. j. infláciou. Tento ekonomický jav bol vyvolaný negatívnym šokom na strane agregátnej ponuky, vyvolaného rastom cien energií, ktorý sme si vysvetlili v časti venovanej ekonomickému cyklu a teoretici nazvali tento jav **slumpflácia.** V uvedenom období bol pre ekonomiky typický a zaujímavý ešte jeden problém. Okrem rastu nezamestnanosti a cien tovarov a služieb v určitých odvetviach stagnovala aj výroba. V prípade, že produkt v ekonomike stagnuje a napriek tomu dochádza k zvýšeniu výrobných nákladov (mzdy, ceny vstupných surovín, ceny energií), dochádza k spojeniu stagnácie výroby a inflačných tlakov. Tento jav sa nazýva **stagflácia.** O stagflácii sa hovorí aj v súvislosti s vývojom v prvom polroku roka 2022, kedy aj pre vojnový konflikt na Ukrajine rástla cenová hladina a stagnoval reálny produkt.

22.2 MERANIE INFLÁCIE POMOCOU CENOVÝCH INDEXOV

Meranie inflácie, t. j. zmeny cenovej hladiny, v praxi nie je jednoduché, ako by sa na prvý pohľad zdalo. Ekonómovia merajú infláciu ako vážený aritmetický priemer individuálnych cien tovarov a služieb v tej-ktorej ekonomike. V praxi sa zmena celkovej úrovne cien v národnom hospodárstve meria konštruovaním tzv. cenových indexov. Cenový index je meradlom priemernej úrovne cien a zachytáva vývoj cenovej hladiny v čase. **Cenový index je vážený aritmetický priemer individuálnych cien koša reprezentatívnych tovarov a služieb, ktorý zachytáva a porovnáva zmeny v cenách tovarov a služieb v dvoch sledovaných obdobiach.** Pri konštrukcii cenových indexov sa reprezentatívne tovary a služby „vážia", pričom váha každého tovaru alebo služby v spotrebnom koši odráža ekonomickú dôležitosť uvedených tovarov v rozpočte spotrebiteľa. Individuálne indexy cien vybraných tovarov a služieb sa agregujú do súhrnných indexov skupín tovarov a neskôr do celkového súhrnného indexu všetkých reprezentatívnych tovarov a služieb, ktorý môžeme vyjadriť pomocou indexu **Laspeyresovho typu**, ktorým sa meria priemerná zmena v cenách medzi referenčným cenovým obdobím a porovnávacím obdobím, s využitím podielu výdavkov z niektorého obdobia pred referenčným cenovým obdobím, pričom sú podiely výdavkov prispôsobené tak, aby zohľadňovali ceny v referenčnom cenovom období. Medzi najdôležitejšie a najviac používané cenové indexy patria:

- index spotrebiteľských cien;
- index cien priemyselných výrobcov;
- deflátor HDP.

Index spotrebiteľských cien (*Consumer Price Index* – CPI) je najviac používaným meradlom inflácie. Zachytáva zmeny v cenovej hladine tovarov a služieb na úrovni

Scanned with CamScanner

maloobchodu. Meria náklady na obstaranie vybraných reprezentatívnych skupín tovarov a služieb, tzv. „cenového alebo spotrebného koša", kde každý tovar alebo služba má svoju váhu, ktorá odráža jeho ekonomický význam pre spotrebu spotrebiteľa. CPI vyjadruje a meria cenovú hladinu ako priemernú úroveň cien spotrebného koša tovarov a služieb spotrebovaných priemernou domácnosťou. Porovnáva náklady na nákup určitého nemenného súboru tovarov a služieb.

Každá položka CPI dostane fixnú váhu, ktorá je úmerná jej relatívnej dôležitosti v rozpočtoch spotrebiteľov. Váha každej položky je proporcionálna celkovým výdavkom spotrebiteľa na túto položku, ktorá sa vypočítala z údajov zistených štatistikou rodinných účtov za rok 2015, z podkladov štatistiky národných účtov za rok 2019 a z údajov získaných z rôznych administratívnych zdrojov. Posledná revízia indexu spotrebiteľských cien prebehla v januári 2021 a sleduje CPI na univerzálnom spotrebnom koši, ktorý obsahuje 731 reprezentantov – vybraných druhov tovarov a služieb platených obyvateľstvom. V súčasnosti ŠÚ SR člení indexy v súlade s metodikou Eurostatu tak, že univerzálny spotrebný kôš tvorí 12 odborov podľa klasifikácie COICOP (Klasifikácia individuálnej spotreby podľa účelu).

Tabuľka 22.1 **Počet cenových zástupcov v univerzálnom spotrebnom koši indexov spotrebiteľských cien (január 2021)**

Odbor COICOP	Názov odboru COICOP	Stála váha (v ‰)	Počet reprezentantov
	Úhrnný index spotrebiteľských cien	*1 000,000*	*731*
01	Potraviny a nealkoholické nápoje	205,0158	146
02	Alkoholické nápoje a tabak	56,5442	12
03	Odevy a obuv	48,2370	87
04	Bývanie, voda, elektrina, plyn a iné palivá	255,6037	49
05	Nábytok, bytové zariadenia a bežná údržba domu	73,9993	89
06	Zdravie	28,1553	37
07	Doprava	62,0976	84
08	Pošta a telekomunikácie	33,8560	20
09	Rekreácia a kultúra	80,1797	83
10	Vzdelávanie	16,4221	8
11	Hotely, kaviarne a reštaurácie	60,0552	45
12	Rozličné tovary a služby	79,8341	71

Zdroj: ŠÚ SR.

Scanned with CamScanner

Vzorec na výpočet CPI:

$$CPI = \frac{\sum \frac{P_1}{P_0} \cdot P_0 \cdot Q_0}{\sum P_0 \cdot Q_0} \cdot 100$$

kde: P_1 je cena tovaru (služby) v sledovanom (bežnom) období,
P_0 – cena tovaru (služby) v základom období (priemer roka 2015 = 100),
$P_0 Q_0$ – predané (realizované) množstvo tovaru (služby) v základnom období,
P_1/P_0 – individuálny index ceny určitého tovaru alebo služby.

Indexy spotrebiteľských cien

Index spotrebiteľských cien je dôležité oceňovať v rôznych obdobiach, pretože váha jednotlivých tovarov a služieb v spotrebnom koši sa môže meniť pod vplyvom cenových zmien, módnych vĺn a sezónnosti. Od roku 1997 sleduje ŠÚ SR vývoj cenových indexov prostredníctvom CPI na spotrebnom koši tovarov a služieb, ktorý v čase vzniku obsahoval 708 tovarov a služieb rozdelených na 11 skupín (odborov). Neskôr sa v roku 1999 uskutočnila plánovaná revízia spotrebného koša, ktorý zahŕňal 712 druhov tovarov a služieb rozdelených do 12 odborov. Dôvodom revízie bola eliminácia prípadnej deformácie vykazovanej inflácie a harmonizácia výpočtu cenových indexov podľa metodiky Eurostatu. Harmonizované indexy sa začali zostavovať s cieľom zabezpečiť porovnateľnosť indexov spotrebiteľských cien jednotlivých krajín v rámci EÚ – **harmonizovaný index spotrebiteľských cien** (HICP – *Harmonised Index of Consumer Price).* Rozdiel medzi indexmi HICP a CPI je v tom, že index HICP obsahuje aj zmenu cien potravín, alkoholických nápojov, tabaku a tabakových výrobkov, pričom tento index nie je očistený od vplyvu zmien nepriamych daní. V metodike CPI sú ceny potravín zahrnuté do obchodovateľných tovarov so zahraničím. Okrem toho, HICP na rozdiel od CPI neobsahuje zložky „Imputované nájomné" a vybrané položky týkajúce sa veľkých opráv a údržby domácností. Od roku 1997, keď sa zaviedla metodika výpočtu a zostavovania harmonizovaných indexov, stále prechádza vývojovými zmenami.

Ako sa vypočíta index HICP? Na stránke Eurostatu je dostupná celá legislatíva k výpočtu HICP. Zmeny cien sa zisťujú v 1 600 mestách po celej eurozóne, kde sa vo viac ako 200 000 obchodoch zaznamenajú zmeny približne 1,8 miliónov cien tovarov a služieb. Presný počet vybraných položiek je v každej krajine iný, ale v priemere sa zisťujú ceny asi 700 reprezentatívnych tovarov a služieb. Skupinám produktov sú pridelené váhy podľa ich významu v priemerných rozpočtoch domácností. Váhy sa aktualizujú každý rok, aby uvedený index zodpovedal meniacim sa nákupným zvyklostiam. Počítajú sa ako národné priemery na základe prieskumov, v ktorých domácnosti uvádzajú, na čo vynakladajú svoje dôchodky (bez ohľadu na bohatých, chudobných, starých, mladých). Potom sú jednotlivým

Scanned with CamScanner

členským krajinám pridelené váhy, a to podľa ich podielu na celkových spotrebných výdavkoch eurozóny.

Harmonizované indexy spotrebiteľských cien krajín eurozóny slúžia na výpočet indexu spotrebiteľských cien menovej únie (MUICP – *Monetary Union Index of Consumer Prices*), európskeho indexu spotrebiteľských cien (EICP – *European Index of Consumer Prices*). Index spotrebiteľských cien menovej únie sa počíta ako ročný reťazový index, ktorý umožňuje meniť váhu štátu každý rok. Základom pre jeho výpočet sú harmonizované indexy spotrebiteľských cien členských štátov EMÚ – prijali menu euro. Európsky index spotrebiteľských cien je tiež ročný reťazový index, ktorého základom je reťazový index za eurozónu a HICP index ostatných členských štátov EÚ, ktoré nie sú súčasťou eurozóny. Európsky index spotrebiteľských cien sa počíta z harmonizovaných indexov spotrebiteľských cien členských štátov EÚ.

Zdroj: Dostupné na internete: <http://ec.europa.eurostat>.

Uvedieme si jednoduchý príklad na výpočet CPI:

Predpokladajme, že spotrebitelia vynakladajú svoj dôchodok na nákup troch komodít: potraviny, bývanie a zdravotná starostlivosť. Štatistický prieskum ukázal, že spotrebitelia dajú zo svojho rozpočtu 20 % výdavkov na nákup potravín, 50 % na zabezpečenie bývania a zvyšných 30 % na zdravotnú starostlivosť. V roku 2020, ktorý považujeme za základný rok, stanovíme cenu každej komodity na 100 €. To znamená, že v roku 2020 vypočítame CPI dosadením do vzorca:

$$CPI_{2020} = (0{,}20 \cdot 100) + (0{,}5 \cdot 100) + (0{,}3 \cdot 100) = 100\ \%$$

Ak sa v roku 2021 ceny potravín zvýšia o 2 % na 102 €, ceny bývania sa zvýšia o 6 % na 106 €, ceny zdravotnej starostlivosti o 10 % na 110 €, bude mať CPI hodnotu:

$$CPI_{2021} = (0{,}20 \cdot 102) + (0{,}5 \cdot 106) + (0{,}3 \cdot 110) = 106{,}4\ \%$$

Výslednú hodnotu by sme mohli ekonomicky interpretovať ako zvýšenie cenovej hladiny v roku 2021 oproti predchádzajúcemu roku 2020 o 6,4 %.

Medziročnú **mieru inflácie** potom vypočítame ako tempo rastu celkovej cenovej hladiny vyjadrenej prostredníctvom indexu spotrebiteľských cien (CPI) v dvoch porovnávaných obdobiach. Matematický má vzorec tvar:

$$Miera\ inflácie = \frac{CPI_t - CPI_{t-1}}{CPI_{t-1}} \cdot 100$$

Po dosadení hodnôt z nášho príkladu bude mať miera inflácie takúto podobu:

$$Miera\ inflácie = \frac{CPI_{2021} - CPI_{2020}}{CPI_{2020}} \cdot 100 = \frac{106{,}4 - 100}{100} \cdot 100 = 6{,}4\ \%$$

Miera inflácie by v našom príklade bola 6,4 %.

Scanned with CamScanner

Index cien priemyselných výrobcov (*Producer Price Index* – PPI) sa používa od roku 1890 a je najstarším, pravidelne meraným štatistickým indexom. Využíva sa na **meranie zmien v cenovej hladine na úrovni veľkoobchodu, resp. v odvetví výroby**. Špecifikuje sa pre rôzne odvetvia a odbory ako index cien priemyselných výrobcov, index cien poľnohospodárskych výrobkov, index cien stavebných prác, index cien materiálov a výrobkov spotrebovávaných v stavebníctve. Z formálneho hľadiska má podobnú konštrukciu, resp. vnútornú štruktúru ako CPI. Obsahuje a sleduje niekoľko tisíc rôznych cien tovarov a služieb z oblastí poľnohospodárskych produktov, položiek stavebných prác, skupín materiálov a priemyselných výrobkov. Ako fixné váhy sa používajú čisté tržby v uvedených oblastiach obchodu a hospodárska prax využíva uvedený cenový index najmä pre jeho vysokú vypovedaciu podrobnosť. Všeobecne prevláda názor, že vývojové zmeny v PPI signalizujú nadchádzajúce zmeny v CPI, najmä ak sa zdroje inflačných tlakov nachádzajú na strane agregátnej ponuky.

Komplexná revízia indexov

V priebehu roka 2016 sa uskutočnila komplexná revízia indexov PPI, v rámci ktorej bol revidovaný váhový systém, výber cenových reprezentantov v tuzemsku. Pre zabezpečenie harmonizácie s európskou štatistikou sa analógiou modelu cenových indexov na domácom trhu vytvoril model cenových indexov priemyselných produktov realizovaných v exporte. Váhy samostatných modelov boli stanovené na základe tržieb v priemysle za produkciu do tuzemska, resp. tržieb za produkciu na export v roku 2015. Súčasne od roku 2017 dochádza k zmene cenového základného obdobia na december 2015 (predtým december 2010). Indexy cien priemyselných výrobcov sa počítajú na základe cien vykazovaných v štatistických výkazoch Ceny VC 1 – 12. Tento výkaz vypĺňujú vybrané priemyselné podniky (cca 850 organizácií) za vybraných reprezentantov (cca 3 700 výrobkov v tuzemsku, resp. ďalších 3 600 výrobkov za export). Zisťujú sa realizačné ceny produkcie dodávanej do tuzemska na tzv. primárnom trhu medzi výrobcom a prvým odberateľom, resp. vývozná cena dohodnutá medzi výrobcom a zahraničným odberateľom prepočítané platným kurzom NBS. Vykázaná cena je jednoduchým aritmetickým priemerom cien vo všetkých dôležitých obchodných prípadoch, ktoré sa vyskytli okolo stredu mesiaca. Cena na výkazoch je uvedená bez dane z pridanej hodnoty a zvlášť údaj spotrebnej dane.

Váhy indexu cien priemyselných výrobcov boli stanovené na základe štruktúry tržieb v priemysle SR v roku 2015 a z „Jednorazového zisťovania k výberu reprezentantov sledovania vývoja cien priemyselných výrobcov" za výrobky zatriedené podľa Klasifikácie produkcie do oddielov 10 až 41.

Na lepšie a prehľadnejšie sledovanie zmien v cenovom vývoji výrobcov môžeme špecifikovať ďalšie indexy, ktoré sleduje a vykazuje ŠÚ SR. Ide napríklad o Index cien stavebných prác (obsahuje cca 8 558 reprezentantov položiek stavebných prác), Indexy cien materiálov a výrobkov spotrebovávaných v stavebníctve

Scanned with CamScanner

(obsahujú 95 skupín materiálov a výrobkov zatriedených podľa klasifikácie produkcie), Index cien poľnohospodárskych výrobkov (obsahuje informácie o vývoji cien za 85 hlavných rastlinných a živočíšnych poľnohospodárskych produktov), Index cien vstupov do poľnohospodárstva, Index cien v lesníctve alebo Index cien trhových služieb.
Zdroj: ŠÚ SR.

Deflátor HDP (*Implicit Price Deflator* – IPD) je najkomplexnejší cenový index, ktorým sa meria miera inflácie v ekonomike. Ekonomická teória ho označuje aj ako **súhrnný cenový index, resp. implicitný cenový deflátor**. Prečo implicitný? Odpoveď na túto otázku spočíva v tom, že uvedený index nezachytáva zmeny v cenovej hladine určitej ekonomiky priamo po jednotlivých tovarových skupinách, ale nepriamo, prostredníctvom **vzájomného podielu medzi nominálnym HDP a reálnym HDP**. Deflátor HDP potom vyjadruje mieru inflačného znehodnotenia HDP v danom roku. Okrem toho uvedený index zachytáva ceny všetkých komponentov HDP (spotreba, investície, vládne nákupy, čistý export) a nie iba zmenu cien pre jeden sektor v ekonomike. Ďalšou odlišnosťou deflátora HDP je skutočnosť, že berie do úvahy variabilné váhy tovarov a služieb a tiež meniace sa podiely rozličných komodít. Hodnota deflátora HDP sa vypočíta na základe **Paascheho indexu**, ktorý má tvar:

$$Deflátor\ HDP = \frac{HDP_n}{HDP_r} = \frac{\sum P_t \cdot Q_t}{\sum P_0 \cdot Q_t} \cdot 100$$

kde: HDP_n je nominálny HDP,
HDP_r – reálny HDP,
P_t – cena tovarov a služieb v bežnom období,
P_0 – cena tovarov a služieb v stálom (základnom) období,
Q_t – množstvo celkovej produkcie tovarov a služieb v bežnom období.

Rozdiely medzi CPI a deflátorom HDP

Deflátor HDP meria ceny všetkých finálnych tovarov a služieb vyprodukovaných v ekonomike, zatiaľ čo index CPI meria ceny reprezentatívneho koša tovarov a služieb, a preto sa rast cien tovarov a služieb nakupovaných firmami a vládou prejaví v deflátore HDP, ale nie v indexe CPI. Údaje o deflátore HDP sú dostupné s časovým odstupom, zatiaľ čo údaje o CPI a PPI sú dostupné flexibilne.

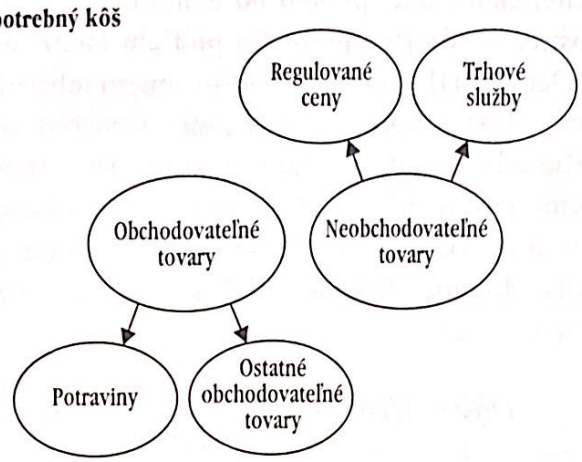
Deflátor HDP zahŕňa tovary a služby vyprodukované v domácej ekonomike a importované tovary sa do tohto indexu nezahŕňajú, ale na druhej strane sú takéto tovary súčasťou spotrebného koša a ovplyvňujú CPI.

Index CPI vychádza zo ***zafixovaných váh*** tovarov a služieb spotrebného koša, ale deflátor HDP zahŕňa ***variabilné váhy*** tovarov a služieb, ktoré sa podieľajú na tvorbe celkového HDP a môžu sa meniť.

Scanned with CamScanner

Laspeyresov a Paascheho index, na základe ktorých sa počíta index CPI, resp. deflátor HDP, nie sú dokonalými indikátormi zmien cenovej hladiny, lebo ignorujú fakt, že spotrebitelia môžu substituovať drahšie tovary lacnejšími, resp. pre niektoré komodity môže substitúcia spôsobiť zníženie celkového blahobytu spotrebiteľov.

Na základe uvedených indexov a metodík môžeme merať a vykazovať zmenu v cenovej hladine ekonomiky, čiže vykazovať celkovú infláciu, resp. deflíciu. Národná banka Slovenska spolu so ŠÚ SR začali od 1. januára 2000 rozkladať infláciu v záujme prispôsobenia sa metodike štandardizácie jej vykazovania s krajinami EÚ. Celková inflácia sa následne začala rozkladať na **jadrovú infláciu a čistú infláciu**. Jednotlivé položky spotrebného koša sa rozdelili do dvoch skupín: obchodovateľné tovary a služby a neobchodovateľné tovary a služby.



Obrázok 22.1 **Schéma položiek spotrebného koša v SR**

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe metodiky dostupnej zo ŠÚ SR.

Jadrová inflácia kvantifikuje mieru rastu cenovej hladiny na neúplnom spotrebnom koši. **Z položiek spotrebného koša sú vylúčené položky s regulovanými cenami a položky, ktoré sú ovplyvňované inými administratívnymi opatreniami.** Položky, pri ktorých došlo k zmenám v dôsledku daňových úprav (zmena DPH, spotrebných daní, dotácií), zostávajú súčasťou spotrebného koša, ale vplyv daňových úprav sa eliminuje. Z celkových položiek spotrebného koša je do výpočtu jadrovej inflácie zahrnutých zhruba 82 % jednotlivých položiek tovarov a služieb spotrebného koša. Práve jadrová inflácia sa stáva objektívnym meradlom zmeny cenovej hladiny v ekonomike. Jadrovú infláciu môžeme kvantifikovať dvomi spôsobmi:

1. ako príspevok upraveného spotrebného koša k celkovej miere inflácie, ktorý je očistený od zmien daňového zaťaženia jednotlivých položiek spotrebného koša;
2. ako prírastok cien upraveného spotrebného koša v percentách, očistený od zmien daňového zaťaženia jednotlivých položiek spotrebného koša.

Jadrová inflácia = zmena cien potravín + zmena cien ostatných obchodovateľných tovarov + + zmena cien trhových služieb

Scanned with CamScanner

Príspevok jadrovej inflácie vyjadruje, o koľko percent by sa v sledovanom období zmenila cenová hladina, keby nedošlo k zmene cien vplyvom administratívnych zásahov. To znamená, že ak nedochádza k žiadnym administratívnym zmenám cien v hospodárstve, je príspevok jadrovej inflácie zhodný s celkovou infláciou.

Príspevok jadrovej inflácie v percentuálnom vyjadrení k celkovej inflácii odborná ekonomická verejnosť ďalej rozkladá na príspevok čistej inflácie a príspevok cien potravín.

Je dôležité oddeliť podiel zmeny cien potravín od čistej inflácie, keďže je dokázané, že ceny potravín v minulosti i v súčasnosti podliehajú v značnej miere sezónnosti a netrhovým opatreniam vlády (garantované ceny pre prvovýrobcov, dotácie, dovozné clá, kvóty). Čistá inflácia je zabudovaná automaticky na každom trhu, a preto ju ovplyvňujú zmeny v dopyte a ponuke tovarov a služieb. V rámci položiek spotrebného koša sa pri jej výpočte využívajú položky, ktoré patria do podkategórie „ostatné obchodovateľné tovary" a „trhové služby". V SR tvorí čistú infláciu približne 55 % jednotlivých tovarov a služieb zo spotrebného koša.

Čistá inflácia = zmena cien ostatných obchodovateľných tovarov + zmena cien trhových služieb

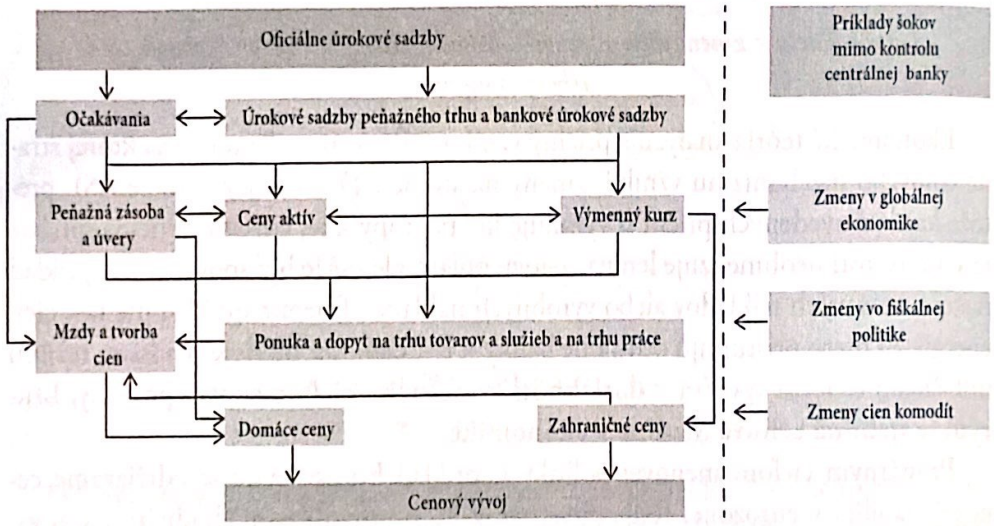
Ekonomická teória analyzuje príčiny vzniku inflácie aj podľa toho, na ktorej strane trhového mechanizmu vznikli (zmeny na strane AD, zmeny na strane AS), pretože každá z uvedených príčin si vyžaduje iné prístupy k jej riešeniu. Príčina inflácie sa v súčasnosti neobmedzuje len na cenovú oblasť, ale môže byť spôsobená napríklad rastom mzdových nákladov alebo výrobných nákladov firiem napríklad pre rast cien energií. Aj preto pristupujú centrálne banky k tzv. **cieleniu inflácie**. Podstata režimu inflačného cielenia spočíva v **dosiahnutí konečného cieľa menovej politiky, ktorým je stabilná cenová hladina v ekonomike.**

Primárnym cieľom menovej politiky napríklad Eurosystému je udržiavanie cenovej stability v eurozóne. Rada guvernérov ECB potvrdila, že vhodným ukazovateľom plnenia cieľa cenovej stability zostáva harmonizovaný index spotrebiteľských cien (HICP) a ďalej upresňuje, že jej cieľom je udržať miery inflácie *„na úrovni 2 % v strednodobom horizonte"*. Centrálna banka verejne vyhlasuje konkrétne ciele pre výšku inflácie v určitom časovom horizonte. Následne na to sa snaží regulovať krátkodobú trhovú úrokovú mieru tak, aby sa inflácia dostala do cieľového pásma.

Významnou črtou inflačného cielenia je psychologický vplyv na inflačné očakávania ekonomických subjektov. Centrálna banka sa snaží vnútiť svoju predstavu o inflácii ekonomickým subjektom tak, aby ich inflačné očakávania zodpovedali inflačným cieľom. Verejnosť tak dostáva transparentný systém, v ktorom je rozhodovanie o menovej politike podriadené jasným procedúram a pravidlám. Pre stanovenie inflačného cieľa využíva NBS cenové indexy; tie očisťuje o položky, ktoré nie je schopná ovplyvniť svojou menovou politikou. Centrálna banka sa zaviaže plniť inflačný cieľ ku konkrétnemu dátumu alebo môže byť inflačný cieľ stanovený v rámci určitého pásma pre určité časové obdobie.

Scanned with CamScanner

Systém stanovenia inflačného cieľa môže byť doplnený o výnimky, keď centrálna banka nemusí splniť inflačný cieľ. Ide najmä o neočakávané cenové šoky na svetových komoditných trhoch alebo o neočakávané zmeny výmenných kurzov. Inflačná prognóza sa opiera o prognostický ekonometrický model, ktorý rešpektuje dĺžku oneskorenia medzi zmenou úrokovej sadzby a následnou reakciou inflácie. Centrálna banka porovnáva prognózovanú infláciu s inflačným cieľom a následne môže pristúpiť k operatívnej zmene úrokových sadzieb. Napríklad ak prognózovaná inflácia je vyššia ako inflačný cieľ, centrálna banka môže pristúpiť k zvyšovaniu úrokových sadzieb a naopak. Vo všeobecnosti možno konštatovať, že krajiny, ktoré zaviedli do svojej menovej politiky režim inflačného cielenia, boli úspešné v znižovaní inflácie. Prax však nedokázala jednoznačný vplyv inflačného cielenia na pozitívny vývoj ďalších makroekonomických ukazovateľov. Veľkým prínosom režimu inflačného cielenia ostáva zvýšenie transparentnosti menovej politiky, čo vytvára podmienky na zvyšovanie kredibility centrálnej banky.



Obrázok 22.2 **Cielenie inflácie – ilustrácia transmisného mechanizmu od úrokových mier do cien**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Pandemická kríza v roku 2020 spomalila rast cien v SR, no rýchlejší rast cien v roku 2021 do istej miery znamená, že oživujúca sa slovenská ekonomika dobieha pomalšiu infláciu z minulosti. Experti v NBS očakávajú, že súčasné zrýchlenie tempa rastu cien je v rozhodujúcej miere len dočasné a zo strednodobého, resp. dlhodobého hľadiska sa inflácia vráti na úroveň inflačného cieľa ECB. Na nečakané výkyvy v inflácii nie vždy dokáže centrálna banka včas a účinne reagovať. Napríklad centrálne banky v okolitých krajinách (Česká republika, Poľsko, Maďarsko) vnímajú vývoj a riziká inflácie odlišne a v roku 2022 sa u nich inflácia zrýchľuje už do vysokých hodnôt. Priebeh inflácie v Európe je sprevádzaný globálnym nedostatkom surovín, súčiastok, geopolitickým napätím a obavami, že sa inflácia premietne do očakávaných

Scanned with CamScanner

Tabuľka 22.2 **Vývoj inflácie v Slovenskej republike v rokoch 2013 – 2021 (medziročná zmena v %)**

Rok	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
CPI	1,39	–0,07	–0,33	–0,51	1,31	2,50	2,68	1,93	3,16
PPI	–0,12	–3,52	–4,24	–4,31	1,86	4,99	2,55	0,84	5,49
HICP	1,45	–0,10	–0,33	–0,47	1,44	2,56	2,77	1,93	n/a
Jadrová inflácia	1,49	0,16	0,00	0,06	2,05	2,76	2,34	1,96	3,61
Jadrová inflácia bez pohonných látok	1,67	0,25	0,39	0,26	1,90	2,59	2,51	2,51	3,17
Čistá inflácia bez pohonných látok	1,16	0,48	0,61	0,52	1,25	2,13	2,04	2,16	3,49
Jadrová inflácia v EÚ	1,20	0,48	0,42	0,27	1,63	2,48	2,21	2,17	3,35

Zdroj: NBS.

miezd a zmluvných vzťahov. Ceny energií a potravín v súčasnosti rýchlo rastú, ale analytici ECB a NBS očakávajú, že v roku 2023 sa výrazne spomalia. Európska centrálna banka nepohne úrokovými sadzbami, ak nebude vnímať trvalejšie cenové tlaky. Vývoj v nasledujúcich rokoch vidí NBS pre SR priaznivo a jedinou z podmienok je nerobiť unáhlené kroky na úrovni eurozóny.[88] Aj o tom je obozretná monetárna politika.

22.3 ČLENENIE INFLÁCIE

Z kvantitatívneho hľadiska *(podľa rýchlosti zvyšovania sa celkovej cenovej hladiny)*

1. **Mierna inflácia** – vymedzujeme ju ako jednociferné tempo rastu cenovej hladiny (1 % až 9 %). Charakterizuje ju pomalý a predvídateľný rast cien v národnom hospodárstve. Ceny sú stabilné a verejnosť dôveruje peniazom. Ľudia držia hotovosť, uzatvárajú dlhodobé kontrakty, lebo vedia, že o mesiac alebo rok budú mať ich peňažné zostatky približne rovnakú hodnotu ako v súčasnosti. Miera inflácie neprekračuje tempo ekonomického rastu ekonomiky a v rámci ekonomiky je akceptovateľná všetkými ekonomickými subjektami.
2. **Cválajúca inflácia** – vymedzujeme ju ako dvojciferné až trojciferné tempo rastu cenovej hladiny (10 % až 999 %). Rast cien je rýchlejší ako rast výkonnosti ekonomiky. Keď sa cválajúca inflácia naplno prejaví, môže spôsobiť vážne

[88] Rozhovor s Michalom Horváthom – hlavným ekonómom NBS. „Rastie nám inflácia! Pôjdu hore aj úrokové sadzby na hypotékach?" Dostupné na internete: <https://5penazi.sk/rady-pre-vas/michal-horvath-pojdu-hore-urokove-sadzby-na-hypotekach/>.

Scanned with CamScanner

ekonomické problémy. Prejavuje sa vysoká volatilita cien tovarov a služieb, verejnosť nedôveruje peniazom. Ľudia skracujú držbu peňažnej hotovosti na minimum, ktoré je nevyhnutné na realizáciu bežných denných transakcií. Narušuje sa stabilita finančného systému, ekonomika zaznamenáva odlev kapitálu do zahraničia. Ekonomické subjekty investujú svoje voľné peňažné zostatky do nákupu tovarov a nehnuteľností, odmietajú požičiavať peňažnú hotovosť, lebo úrokové miery sú veľmi nízke.

3. **Hyperinflácia** – vymedzujeme ju ako štvorciferné až viacciferné tempo rastu cenovej hladiny (viac ako 1 000 %). Charakterizuje ju rozpad peňažného systému v ekonomike, ktorý trvá len zriedkakedy dlhšie než niekoľko rokov. Ceny tovarov a služieb sú vysoko nestabilné, peniaze prestávajú plniť funkciu výmenného prostriedku v národnom hospodárstve. Ľudia odmietajú držbu hotových peňazí, snažia sa za svoje peniaze kúpiť nejaký tovar skôr, ako peniaze stratia hodnotu. Rozpad peňažného a finančného systému spôsobí návrat k naturálnej výmene tovaru za tovar (barter). Hyperinflácia vyvoláva obrovské náklady. Ceny sa menia každý deň, každú hodinu. Nastáva rapídne prerozdeľovanie bohatstva, mnoho ľudí sa dostáva na hranicu biedy. V posledných desaťročiach bola zaznamenaná hyperinflácia v latinskoamerických krajinách (napr. Bolívia, Argentína, Venezuela bojujú s hyperinfláciou už 13 rokov od roku 2008), v Izraeli, v Zimbabwe a v krajinách, ktoré sa transformovali zo socialistického zriadenia na kapitalizmus vrátane Ruska a Srbska.

Z hľadiska očakávania

1. **Anticipovaná,** resp. **očakávaná, inflácia** – vymedzujeme ju ako infláciu, ktorá má tendenciu pokračovať určitý čas rovnakým tempom rastu cenovej hladiny. Ekonomické subjekty si zvykli na pretrvávajúcu infláciu (inflácia má tendenciu k zotrvačnosti), a preto sa ju snažia zakomponovať do svojich obchodných a zmluvných kontraktov. V oblasti cenovej a mzdovej politiky sa vychádza z určitých očakávaní budúceho ekonomického a inflačného vývoja, preto svoje inflačné očakávania automaticky zabudujú do svojich rozhodnutí o budúcich cenách a budúcich mzdách. Účinky inflačných očakávaní na skutočnú a očakávanú infláciu si vysvetlíme na jednoduchom príklade:

Príklad: Ak v ekonomike rastie ročne peňažná zásoba tempom 4 % a reálny dopyt po peniazoch rastie ročne tempom 3 %, inflácia bude mať hodnotu 4 % − 3 % = 1 %. Ďalej predpokladajme, že reálna úroková miera je 5 %, potom nominálna úroková miera bude mať hodnotu 6 %. Za predpokladu, že centrálna banka stanoví inflačný cieľ vo výške 2 %, bude robiť také opatrenia v menovej politike, aby tento cieľ splnila. V praxi by sme predpokladali, že inflácia sa zvýši až po zvýšení množstva peňazí v obehu, ale samotné vyhlásenie centrálnej banky bude mať okamžitý vplyv na výšku inflácie. Ľudia začnú očakávať infláciu 2 % a svoje inflačné očakávania premietnu do nominálnych úrokových sadzieb, ktoré sa zvýšia zo 6 % na 5 + 2 = 7 %.

Scanned with CamScanner

Zvýšenie nominálnych úrokových sadzieb zdražuje držbu peňazí a znižuje dopyt po peniazoch, čo vyvolá zvýšenie skutočnej inflácie. Preto sa inflačné očakávanie centrálnej banky premietne do zvýšenia skutočnej inflácie oveľa skôr, ako centrálna banka skutočne zvýši peňažnú zásobu. Skutočnú infláciu ovplyvňuje očakávaná inflácia, pričom inflačné očakávania sa premietnu do skutočnej inflácie prostredníctvom dopytu po peniazoch, to znamená, že skutočná inflácia môže byť vyvolaná nielen skutočným rastom peňažnej zásoby, ale aj očakávaným rastom peňažnej zásoby. Miera inflácie, ktorá sa očakáva a je zabudovaná do zmlúv a neformálnych dohôd, sa nazýva **inertná inflácia**.

2. **Neanticipovaná**, resp. **neočakávaná inflácia** – vymedzujeme ju ako rast cenovej hladiny, ktorý vznikne náhle, neočakávane. Ekonomické subjekty sa nevedia na tento druh inflácie a jej dôsledky vopred pripraviť. Inflačná neistota sa výrazne prejavuje, keď rast cien tovarov a služieb má podobu cenových šokov, ktoré spôsobia zvýšenie cien zo dňa na deň. V takýchto prípadoch nedokážu ekonomické subjekty svoje cenové a mzdové kalkulácie spoľahlivo podložiť predpokladmi budúceho cenového vývoja v oblasti výrobných vstupov, ako aj cien hotových tovarov a služieb.

Z hľadiska proporcionality rastu cien

1. **Proporcionálna inflácia** – ide o situáciu v ekonomike, pri ktorej absolútne rastie cenová hladina a vzájomný pomer cien sa nemení. Napríklad ak sa zvýši cena automobilov o 10 %, o rovnakú výšku (10 %) sa zvýšia aj ceny všetkých ostatných tovarov a služieb v ekonomike. V hospodárskej praxi táto situácia nastáva len výnimočne, pretože vychádza z princípu rovnomerného rastu cien tovarov a služieb v ekonomike pri súčasnom rovnakom tempe rastu nominálnych miezd. Pri rovnomernom raste cien a miezd dochádza k zmene nominálnych veličín, ale tento druh inflácie nemá vplyv na reálny produkt, reálne mzdy, efektívnosť alebo rozdeľovanie dôchodkov.
   Ekonomická teória tento jav označuje pojmom **cenovo-mzdová špirála**. Napríklad ak sa firmám náklady na výrobu zvyšujú rovnomerne a pravidelne každý rok o 5 %, bude sa krivka AS každý rok posúvať rovnakým tempom, t. j. o 5 %, doľava hore. Na druhej strane, ak budeme predpokladať, že AD sa bude zvyšovať každý rok pravidelne o 5 % a bude blízko potenciálneho produktu, tento rast spôsobí rovnomerný posun krivky AD doprava hore o 5 %, čo vyvolá zvýšenie cien o rovnaké percento. Keď sa krivky AD a AS pohybujú pravidelne v rovnakom tempe nahor, môžeme hovoriť o **inertnej inflácii**.
2. **Neproporcionálna inflácia** – vymedzujeme ju ako ekonomický jav, pri ktorom síce absolútne rastie cenová hladina tovarov a služieb, ale zároveň dochádza k zmene pomerov medzi cenami jednotlivých tovarov a služieb. Ceny niektorých tovarov zaznamenajú prudké zvýšenie, ceny iných tovarov vzrastú len mierne. Napríklad ak sa zvýši cena automobilov o 10 %, cena chleba vzrastie len o 3 % a ceny ďalších

Scanned with CamScanner

tovarov budú rásť ľubovoľným percentom. Tento druh inflácie môže vzniknúť vtedy, ak rastú ceny tovarov a služieb, ale mzdy sa nemenia, zostávajú na pôvodnej úrovni alebo rastú pomalším tempom ako ceny tovarov a služieb.

Z hľadiska viditeľnosti, resp. zjavnosti

1. **Otvorená inflácia** – vymedzujeme ju ako ekonomickú situáciu, keď dochádza k viditeľnému rastu cien tovarov a služieb a jednotlivé ekonomické subjekty sa podľa toho aj správajú. Niektoré ekonomické školy ju označujú pojmom „zjavná inflácia". V hospodárskej praxi neexistuje ekonomika, v ktorej je zaručená absolútna pružnosť cien a miezd. Vlády sa snažia kontrolovať systém tvorby cien niektorých tovarov a služieb (regulované ceny), a preto môže nastať makroekonomická nerovnováha na trhu statkov a služieb. Vo všeobecnosti platí, že čím sú ceny statkov a služieb v ekonomike pružnejšie a regulované ceny sú určené len pre niektoré komodity, tým väčšia časť inflácie je otvorená. Ak by množstvo regulovaných cien tovarov a služieb bolo v ekonomike väčšie, tým väčšia časť inflácie by bola skrytá, resp. potlačená.
2. **Potlačená inflácia** – vzniká vtedy, keď je v ekonomike nerovnováha na trhu statkov a služieb. Systém cenotvorby je narušený, nie je výsledkom fungujúceho trhového mechanizmu, ale výsledkom regulácie cien zo strany štátu. Ekonomické autority musia prijať opatrenia na potlačenie, zmiernenie alebo zastavenie vysokej miery inflácie (snaha o „liečenie" ekonomiky). Preto ju niektoré ekonomické školy označujú pojmom „blokovaná inflácia". V prípade, že ekonomickým subjektom sa nepodarí odstrániť príčiny, ktoré spôsobili infláciu, môže sa situácia v ekonomike prejaviť ako otvorená inflácia.
3. **Skrytá inflácia** – vymedzujeme ju ako situáciu v ekonomike, keď cenové indexy nesignalizujú prítomnosť inflácie, a to aj napriek tomu, že ceny tovarov a služieb sa menia. V reálnej ekonomike sú cenové indexy konštruované tak, že nedokážu zachytiť všetky pohyby cien komodít v národnom hospodárstve (nedokážu zaznamenať zmeny cien tovarov a služieb, ktoré nie sú obsiahnuté v spotrebnom koši). Ekonomická teória hovorí o tejto inflácii aj v súvislosti s existenciou nedostatku komodít na trhu tovarov a služieb, čo vytvára predpoklady na rozvoj čierneho trhu. Na čiernych trhoch ceny komodít prudko rastú, pretože spotrebitelia sú ochotní zaplatiť akúkoľvek, aj netrhovú, cenu len, aby získali uvedený tovar alebo službu.

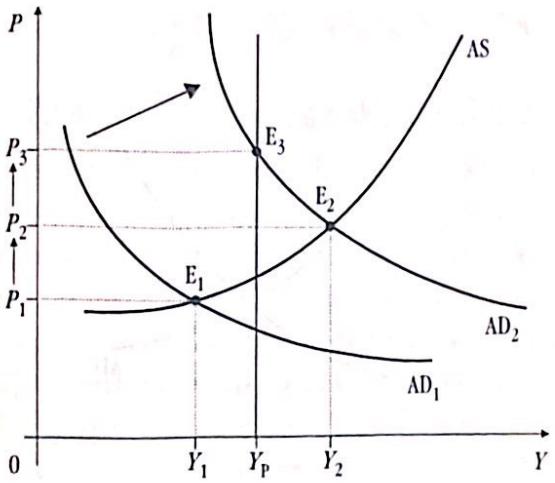
Z hľadiska príčin vzniku inflácie

1. **Dopytová inflácia** – vymedzujeme ju ako vážny ekonomický problém, ku ktorému dochádza v prípade, **ak rast agregátneho dopytu prevýši výrobný potenciál ekonomiky, v dôsledku čoho sa zvýši celková cenová hladina**. V ekonomike môže nastať situácia, keď AD prevýši potenciálny produkt len krátkodobo. Vzniká inflačná medzera (rozdiel medzi skutočným produktom a potenciálnym produktom), pri ktorej chcú domácnosti, firmy a štát spotrebúvať väčšie množstvo

Scanned with CamScanner

produktov, ako je ekonomika schopná vyprodukovať. Inflačné procesy môžu následne prostredníctvom rastu celkovej cenovej hladiny redukovať kúpnu silu všetkých ekonomických subjektov a znovu obnoviť makroekonomickú rovnováhu. Ide o postup od dopytu k inflácii.

K tomuto procesu dochádza v ekonomike vždy, keď rast agregátneho dopytu nesprevádza aj rast potenciálneho produktu. V hospodárskej praxi tento proces prebieha na základe prvotného inflačného impulzu, ktorý vyvolal zvýšenie agregátneho dopytu. Samotný dopytový inflačný impulz nevyvoláva priamo infláciu. Ak však centrálna banka akomoduje inflačný impulz (prispôsobí sa) a vydá do obehu nové peniaze (zvýši peňažnú zásobu), aby si ekonomické subjekty mohli dovoliť zaobstarať prebytočné množstvo produktov, ktoré prevyšuje úroveň potenciálneho produktu, vyvolá svojím rozhodnutím zvýšenie celkovej cenovej hladiny, čiže infláciu.



Obrázok 22.3 **Dopytová inflácia**

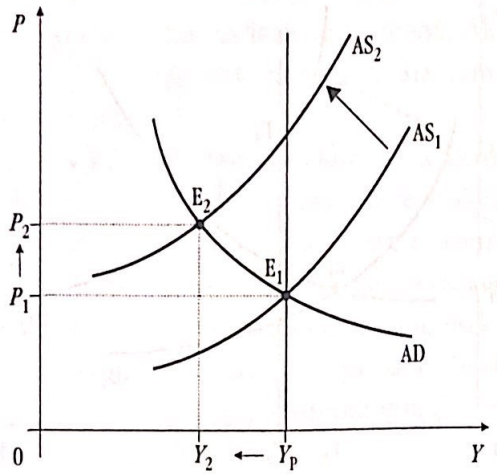
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Zvýšenie agregátneho dopytu z AD_1 do AD_2 nad úroveň potenciálneho produktu nastolí novú makroekonomickú rovnováhu v bode E_2, ktorá sa dosiahne pri vyššej cenovej hladine a pri existencii inflačnej medzery (rozdiel medzi Y_2 – skutočný produkt a Y_P – potenciálny produkt). V ekonomike je viac tovarov a služieb, ako je jej potenciál, ale to len krátkodobo. Ak centrálna banka zvýši peňažnú zásobu v ekonomike (t. j. akomoduje inflačný impulz), ekonomické subjekty dostanú potrebnú hotovosť na nákup prebytočného produktu a makroekonomická rovnováha sa dostáva do bodu E_3. Z dlhodobého hľadiska sa reálny produkt v ekonomike nezmení, ale dochádza k ešte väčšiemu rastu celkovej cenovej hladiny. Dopytová inflácia vyvoláva predstavu, akoby rast agregátneho dopytu „ťahal" so sebou ceny agregátnej ponuky. Ekonomická teória nazýva tento jav **dopytom ťahaná inflácia**.

Príčiny dopytovej inflácie spočívajú v tom, že rast nominálnych miezd je rýchlejší ako rast produktivity práce, v ekonomike existuje nadmerný dopyt po investíciách vyvolaný znížením úrokových sadzieb, zvýšenie spotrebných výdavkov domácností vyvolané výrazným znížením daní alebo sa zvýšia vládne výdavky.

Scanned with CamScanner

2. **Nákladová inflácia** – vymedzujeme ju ako infláciu, ktorá vzniká v prípade vzniku nákladových šokov, t. j. šokov na strane agregátnej ponuky, prejavujúcich sa vo zvýšení cien výrobných vstupov, teda materiálov, surovín, miezd, energie atď., alebo môže byť spôsobená výpadkom dodávok ropy, energie, surovín. Práve tieto faktory považujú ekonómovia za prvotné inflačné impulzy, ktoré infláciu spôsobujú, ale na to, aby mohla v ekonomike ďalej existovať, musí byť nákladová inflácia udržiavaná prostredníctvom expanzívnej monetárnej politiky (zvýšenie ponuky peňazí), čiže inflačné impulzy musia byť akomodované centrálnou bankou. Z historického hľadiska sa uvedená inflácia objavila v 70. rokoch 20. storočia vo väčšine krajín sveta, keď došlo k výraznému rastu cien ropy na svetovom trhu a k tzv. ropným šokom. Vyššia celková cenová hladina bude potom prejavom rastúcej inflačnej nerovnováhy v ekonomike.



Obrázok 22.4 **Nákladová inflácia**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Uvedený graf na obrázku 22.4 vychádza zo základnej makroekonomickej rovnováhy (AD/AS_1 v bode E_1), ktorá sa dosahuje na úrovni potenciálneho produktu (Y_P) pri úrovni cenovej hladiny P_1. Zvýšením výrobných nákladov akéhokoľvek druhu sa posúva krivka AS_1 do AS_2, čo signalizuje novú makroekonomickú rovnováhu v bode E_2. Ak centrálna banka akomoduje tento inflačný impulz, to znamená, že zvýši ponuku peňazí v ekonomike, následne dochádza k rastu celkovej cenovej hladiny (P_2), ktorej zodpovedá nižšia úroveň skutočného produktu Y_2. Nákladová inflácia vyvoláva predstavu, akoby posun agregátnej ponuky doľava „tlačil" so sebou ceny agregátneho dopytu prostredníctvom zníženia skutočného produktu. Ekonomická teória nazýva tento jav **nákladmi tlačená inflácia**.

Príčiny ponukovej inflácie spočívajú v raste cien surovín, materiálov v dôsledku existencie nedokonalej konkurencie, v raste výrobných nákladov v dôsledku politických udalostí alebo v tlaku odborov na zvýšenie nominálnych miezd.

Scanned with CamScanner

V praxi často dochádza k tzv. **zmiešanej inflácii**, ktorá je vyvolaná kombináciou šokov na strane agregátneho dopytu a na strane agregátnej ponuky.

Môžeme sa tiež stretnúť s pojmom **importovaná inflácia** – vychádza z predpokladu, že môže nastať situácia, keď dochádza k prelievaniu inflácie medzi jednotlivými krajinami, podľa miery ich závislosti od zahraničného obchodu a v závislosti od zmien vo vývoji medzinárodných menových vzťahov. Napríklad ak ekonomika SR závisí od dovozu ropy a ropných produktov zo zahraničia a uvedená komodita nemá blízky substitút, tak v prípade zvýšenia ceny dovážanej komodity v zahraničnej ekonomike sa zvýšená cena tejto dovážanej komodity premietne do zvýšenia celkovej cenovej hladiny.

22.4 EKONOMICKÉ NÁKLADY INFLÁCIE, JEJ DÔSLEDKY A RIEŠENIE PROBLÉMU INFLÁCIE

22.4.1 Ekonomické náklady inflácie

Infláciu pozorne sleduje mnoho ekonomických subjektov, diskutuje sa o nej medzi širokou odbornou i laickou verejnosťou, pretože sa považuje za vážny ekonomický problém. Treba si však položiť otázku: Je to naozaj tak? Ak áno, aké náklady so sebou prináša? Väčšina ľudí si s infláciou spája pokles kúpnej sily peňazí, ale pri pozornejšom skúmaní zisťujeme, že toto chápanie môže byť mylné. Ak rastú ceny tovarov a služieb, kupujúci musí skutočne na nákup komodít vyčleniť väčšie množstvo peňazí. Súčasne však aj predávajúci dostáva za predané tovary a služby väčší objem peňažnej hotovosti.

Na druhej strane si musíme uvedomiť, že väčšina ľudí získava svoje dôchodky za predaj svojich vlastných služieb (napr. práca) a v čase inflácie sa zvyšuje cena, ktorú ľudia dostávajú za svoje služby. To vedie k záveru, že inflácia sama osebe neznižuje reálnu kúpnu silu obyvateľstva, ale je to len akási „inflačná povera" (platí za predpokladu proporcionálnej inflácie). Ľudia nechápu zásadu neutrality peňazí, a preto ak sa zvýšia nominálne príjmy obyvateľstva v rovnakej výške, ako sa zvýšia ceny, prečo by mala byť inflácia problémom? Prax však dokázala, že s infláciou sa spájajú určité náklady a trvalý rast peňažnej zásoby môže mať vplyv na reálne veličiny v ekonomike. **Inflácia znižuje efektívnosť alokácie zdrojov v ekonomike** a tento vplyv je tým väčší, čím väčšia je miera inflácie.

Nasledujúce formy nákladov inflácie majú negatívny vplyv na efektívnosť alokácie zdrojov v ekonomike:

1. **Náklady na „ošúchané podrážky"** – vychádzajú z toho, že v čase inflácie majú ekonomické subjekty tendenciu držať menšie množstvo hotovostných peňazí, lebo samotná držba hotovosti so sebou prináša zníženie reálnej hodnoty peňazí v hotovosti. Čím je inflácia vyššia, tým menšiu hotovosť držia ekonomické subjekty, lebo nie sú ochotné strácať časť kúpnej sily, ale radšej chodia do banky častejšie, čo im umožní držať väčšiu časť svojho bohatstva na vyššie úročených

Scanned with CamScanner

úsporových účtoch. Náklady vyvolané častými cestami do banky, náklady riadenia väčšieho množstva hotovostných operácií, náklady na zamestnancov bánk, čas a úsilie môžeme považovať za reálne náklady inflácie. Čím je miera inflácie vyššia, tým väčší význam nadobúdajú tieto náklady.

2. **„Šum" v cenovom systéme** – uvažuje s tým, že slobodné globálne trhy prenášajú nekonečné množstvo informácií o cenách a požadovaných, resp. ponúkaných množstvách tovarov a služieb. Pri vysokej inflácii sa cenové signály, ktoré prenášajú trhy ku kupujúcim a predávajúcim, ťažšie interpretujú. Tento cenový „šum" núti ekonomické subjekty premýšľať nad tým, či bolo zvýšenie ceny komodít spôsobené zvýšením dopytu po tovaroch a službách alebo je dôvod skrytý v podobe prítomnej inflácie. Získať pravdivé informácie je náročné najmä na čas, preto je aj reakcia ekonomických subjektov na zmeny cien pomalšia a niekedy náhodná. Inflácia vytvára v ekonomike „šum", ktorý sťažuje prenos informácií, a tak znižuje efektívnosť trhu.
3. **Náklady „jedálneho lístka"** – vychádzajú z teórie, podľa ktorej firmy nemenia ceny svojich tovarov a služieb každý deň, lebo so zmenami cien sa spájajú ďalšie náklady na realizáciu uvedených zmien (náklady na nový cenník, katalóg, na inzerciu nových cien, na zmierňovanie nespokojnosti zákazníkov). V období hyperinflácie by museli firmy meniť cenové ponuky každý deň alebo aj častejšie len, aby sa udržali na úrovni ostatných cien v ekonomike, čo so sebou, samozrejme, prináša ďalšie zvýšenie nákladov firiem.
4. **Inflačná ilúzia** – o inflačnej ilúzii hovoríme, keď ekonomické subjekty nesprávnym spôsobom interpretujú cenový vývoj a následne robia rozhodnutia, ktoré sú z hľadiska efektívnosti alokácie zdrojov neefektívne. Premenlivosť relatívnych cien a nesprávna alokácia výrobných zdrojov poukazuje na to, že v trhových ekonomikách sa vzácne zdroje alokujú podľa relatívnych cien tovarov a služieb. Spotrebitelia sa pri svojich nákupných možnostiach rozhodujú porovnávaním kvality a cien rôznych tovarov a služieb. Tieto rozhodnutia určujú, ako budú alokované vzácne výrobné faktory medzi odvetvia a firmy. Ak inflácia zmení relatívne ceny komodít, budú sa deformovať rozhodnutia spotrebiteľov a firiem a trhy majú menšiu možnosť alokovať zdroje tak, aby boli využité efektívne.
5. **Deformácia daňového systému** – všetky dane v spoločnosti deformujú podnety, nútia ľudí k zmene správania, čo vedie k neefektívnej alokácii zdrojov v ekonomike. Pri vypracovaní daňových zákonov treba vziať do úvahy aj úlohu inflácie. Ekonomická teória hovorí, že inflácia má tendenciu zvyšovať daňové zaťaženie ekonomických subjektov. V ideálnom svete by mali byť daňové zákony konštruované tak, aby inflácia nezmenila žiadnemu jednotlivcovi reálne daňové záväzky. Ďalším negatívnym dôsledkom inflácie môže byť vznik **taxflácie**. Inflácia zvýši nominálne mzdy a príjmy ekonomických subjektov, ktoré sa následne môžu ocitnúť vo vyššom daňovom pásme a ich príjem podlieha vyššej daňovej sadzbe (progresívne daňové sadzby). Niektoré ekonomické štúdie dokázali, že inflácia má **negatívny vplyv aj na príjem obyvateľstva a produktivitu práce**. Prišli k

Scanned with CamScanner

záveru, že 1 % zníženie inflácie má za následok prírastok dôchodkov v dlhom období o 6,5 %. Inflácia vo všeobecnosti poškodzuje ekonomiku rôznymi spôsobmi. Niektoré dôsledky inflácie sa ťažko kvantifikujú, iné sú, naopak, veľmi rozporné. Väčšina ekonómov sa zhoduje v názore, že mierna a stabilná inflácia podporuje zdravé fungovanie ekonomík.

6. **Narušenie dlhodobých plánov** – väčšina ekonomických rozhodnutí rôznych subjektov (domácností, firiem) sa uskutočňuje na dlhšie obdobie. Vysoká inflácia preto značne komplikuje dlhodobé plánovanie ekonomických subjektov. Ako príklad uvedieme situáciu, s ktorou sa stretávame každý deň. Je veľmi ťažké rozhodnúť sa, koľko peňažnej zásoby by sme si mali momentálne odložiť, aby sme si zaistili dobrý životný štandard v dôchodkovom veku. Naše rozhodnutie bude závisieť od toho, akú máme predstavu o cenách tovarov a služieb, ktoré by sme si chceli kúpiť v horizonte ďalších 30 rokov. Pri vysokej inflácii je veľmi náročné predpovedať, koľko zaplatíme za svoj životný štýl, keď budeme v dôchodkovom veku. Môžeme sa rozhodnúť momentálne sporiť si na dôchodok malou sumou a vzdať sa myšlienky na pokojný dôchodok alebo môžeme sporiť v súčasnosti väčšiu sumu a obetovať časť svojich príjmov na zabezpečenie neistej budúcnosti v dôchodkovom veku. V každom prípade bude pre nás inflácia vo veľkej miere nákladná.

22.4.2 Dôsledky inflácie

Inflácia neprospieva všeobecnému blahobytu, ovplyvňuje všetky sféry ekonomického života a zároveň vyvoláva sociálne napätie. **Inflácia má významné prerozdeľovacie účinky.**

Inflácia **pokutuje sporenie** a **podporuje vytváranie dlhu**, pretože každé množstvo požičaných peňazí sa splatí peniazmi s nižšou kúpnou silou. Inflácia negatívne postihuje vlastníkov peňažných aktív. Ľudia sú **odradzovaní od sporenia** a naopak, sú motivovaní k tomu, aby si požičiavali a neskôr pôžičky splácali.

Neočakávané prerozdelenie bohatstva môže byť spôsobené medzi rôznymi ekonomickými subjektmi. Napríklad ak by si robotníci dohodli so svojím zamestnávateľom výšku miezd na ďalšie 3 roky a ich mzdy by sa neupravovali podľa veľkosti inflácie v ekonomike, boli by pri náhlom prepuknutí vysokej inflácie bezmocní. V prípade vysokej inflácie je kúpna sila ich miezd nižšia. Ak sa na tento problém pozrieme z globálneho hľadiska, robotníci na inflácii stratili kúpnu silu svojich miezd, ale na druhej strane zamestnávateľ neočakávane získal, pretože vypláca nižšie mzdy. Dôsledkom inflácie potom nie je zníženie kúpnej sily, ale iba jej prerozdelenie medzi ekonomickými subjektmi (v prospech zamestnávateľa a v neprospech robotníkov).

Uvažujme s iným príkladom. Ak si človek vezme hypotéku na dom vo výške 100 000 € a po podpise hypotekárnej zmluvy sa dozvie, že miera inflácie v ekonomike sa bude stále zvyšovať, tak ako makroekonóm by mal byť smutný, ale ako dlžníka ho táto informácia nesmierne poteší. Banka ako veriteľ môže byť znepokojená, pretože od neho dostane prostredníctvom splátok reálne nižšiu hodnotu peňazí. Reálna

Scanned with CamScanner

hodnota bohatstva sa z dôvodu inflácie nezmení, pretože človek ako dlžník na inflácii získa a banka stratí. Preto neočakávane vysoká miera inflácie **zvýhodňuje dlžníkov a negatívne postihuje veriteľov.**

Inflácia **znižuje životnú úroveň, znižuje veľkosť úspor v čase, spomaľuje rast hospodárstva** a môže viesť k stagnácii ekonomiky. Inflácia má priamy vplyv na **efektívnosť alokácie výrobných zdrojov**. Nepredvídateľná inflácia alebo deflácia zmení ekonomiku na „kasíno" a spôsobí odklon zdrojov od produktívnych aktivít smerom k predpovedaniu inflácie. Ekonomické subjekty uprednostnia odhadovanie inflácie pred inováciami vo výrobnej sfére. Zo sociálneho hľadiska ide o plytvanie obmedzenými zdrojmi (talentom).

Ďalšie dôsledky inflácie vidia ekonómovia v **prerozdeľovacích účinkoch** inflácie. Rast cenovej hladiny **prerozdeľuje dôchodky** medzi rôzne skupiny obyvateľstva a má predovšetkým negatívny vplyv na sociálne slabšie vrstvy obyvateľstva. Inflácia ovplyvňuje fixné dôchodky, mzdy a platy, lebo cenová hladina spotrebných tovarov a služieb rastie rýchlejšie ako nominálne mzdy. Rast cien spravidla **znižuje kúpyschopnosť** spotrebiteľov, keďže mzdy a dôchodky majú tendenciu rásť s oneskorením za rastom cien tovarov a služieb. Inflácia **zvyšuje základné životné potreby** (nájomné, potraviny atď.), znižuje zdroje dôchodkov použiteľné na ostatné tovary a **mení štruktúru spotreby**. Počas inflácie sa štát dokáže efektívne zbaviť svojho dlhu, no náklady zadlženia sa spravidla prenášajú na obyvateľov.

Inflácia má podstatný vplyv na vonkajšiu ekonomickú rovnováhu. Pri vysokej inflácii sa zahraničné firmy boja investovať v danej krajine, keďže nevedia odhadnúť výšku zisku, ktorý by im mala investícia priniesť, čo má opäť negatívny vplyv na domácu ekonomiku.

22.4.3 Spôsoby riešenia problému inflácie

Skôr, ako by sme chceli liečiť ekonomiku z choroby dopytovej inflácie, musíme mať na pamäti príčiny, ktoré ju spôsobujú (vysoký rast AD nad úroveň potenciálneho produktu, deficity financované emisiou peňazí) a ktoré sme už uviedli vyššie.

Ekonomická teória rozlišuje dve **metódy znižovania dopytovej inflácie**:

- metóda „cold turkey";
- gradualistická metóda.

Metóda cold turkey – vychádza zo zámeru znížiť mieru rastu agregátneho dopytu, realizovať antiinflačnú politiku, pomocou ktorej sa počas niekoľkých rokov zníži ceny tovarov a služieb, klesá objem skutočného produktu a ekonomika sa dostáva do fázy recesie, rastie nezamestnanosť.

Táto metóda vyžaduje aplikáciu náhleho a výrazného zníženia miery rastu AD, ktoré bude mať za následok rýchle zníženie miery inflácie v prvých rokoch (tzv. prispôsobovacia cesta inflácie), ale v ďalšom období sa miera inflácie ustáli na stabilnej, nižšej úrovni. Nákladom tejto metódy je výrazný pokles skutočného produktu pod úroveň potenciálneho produktu, vysoká nezamestnanosť, hlbšia, na druhej strane

Scanned with CamScanner

časovo kratšia recesia. Na to, ako dlho bude táto recesia trvať, neexistujú medzi makroekonómami rovnaké názory.

Gradualistická metóda – vychádza z pomalého a postupného znižovania miery rastu agregátneho dopytu, t. j. nominálneho produktu. Aplikovaním tejto metódy začína pomaly klesať miera inflácie a objem skutočného produktu. Recesia, do ktorej sa ekonomika dostáva, je miernejšia, pokles nezamestnanosti nie je taký výrazný, ale na druhej strane recesia v národnom hospodárstve trvá oveľa dlhší čas.

Metódy znižovania ponukovej inflácie spôsobujú ponukové šoky, pri ktorých sa prejavujú negatívne inflačné efekty. Metódy liečenia ponukovej inflácie vychádzajú z toho, že treba uplatniť rôzne druhy politík, ktoré blokujú, resp. odstraňujú príčiny vzniku ponukových šokov. Vláda sa preto snaží o formovanie a vznik pozitívnych ponukových šokov. V teórii sa aplikuje na tento typ inflácie napríklad zodpovedná **dôchodková politika**, ktorá v sebe zahŕňa **kontrolu cien a miezd**. Tieto opatrenia sa v praxi často realizujú **metódou vládneho zmrazenia cien a miezd** alebo **metódou tripartitných rokovaní** (zástupcovia zamestnávateľov, zástupcovia zamestnancov, vláda).

História potvrdila, že zmrazenie cien a miezd vyraďuje fungovanie trhového mechanizmu a narúša trhovú alokáciu zdrojov. Preto efekt zmrazenia cien a miezd musí byť podporený znižovaním agregátnej ponuky, lebo inak sa nedosiahne požadované zníženie miery inflácie.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. Ekonomická teória definuje **infláciu** ako ekonomický jav, počas ktorého dochádza k dlhotrvajúcemu rastu celkovej cenovej hladiny alebo zodpovedajúcemu zníženiu kúpnej sily peňažnej jednotky v čase. **Dezinflácia** vo všeobecnosti predstavuje zníženie miery rastu celkovej cenovej hladiny v ekonomike. Ekonomická teória vysvetľuje **defláciu** ako opak inflácie, ku ktorému dochádza vtedy, keď celková cenová hladina klesá, resp. keď dochádza k zvýšeniu kúpnej sily peňažnej jednotky. **Slumpflácia** sa prejavuje znížením skutočného produktu pri súčasnom výraznom raste celkovej cenovej hladiny. **Stagflácia** predstavuje spojenie stagnovania výroby pri súčasnom raste cenovej hladiny.
2. Infláciu meriame pomocou tzv. cenových indexov, medzi ktoré patria **index spotrebiteľských cien (CPI), index cien priemyselných výrobcov (PPI) a deflátor HDP**. Na úrovni EÚ sa využíva na meranie inflácie **harmonizovaný index spotrebiteľských cien (HICP)**.
3. **Jadrová inflácia** kvantifikuje mieru rastu cenovej hladiny na neúplnom spotrebnom koši. Z položiek spotrebného koša sú vylúčené položky s regulovanými cenami, ďalej položky, ktoré sú ovplyvňované inými administratívnymi opatreniami. **Čistá inflácia** je zabudovaná automaticky na každom trhu a pri jej výpočte sa využívajú položky, ktoré patria do podkategórie „ostatné obchodovateľné tovary" a „trhové služby". **Inflačné cielenie** spočíva v dosiahnutí konečného cieľa menovej politiky (stabilnej cenovej hladiny) v ekonomike v určitom časovom horizonte.
4. Ekonomická teória člení infláciu z ***kvantitatívneho hľadiska*** (mierna, cválajúca, hyperinflácia), z ***hľadiska očakávania*** (anticipovaná, resp. očakávaná, neanticipovaná, resp. neočakávaná), z ***hľadiska proporcionality*** (proporcionálna, neproporcionálna), z ***hľadiska viditeľnosti*** (otvorená, resp. zjavná, potlačená, resp. blokovaná, skrytá, inertná), z ***hľadiska príčin vzniku inflácie*** (dopytová, nákladová, zmiešaná).
5. Medzi ekonomické náklady a dôsledky inflácie patrí **negatívny vplyv inflácie na efektívnosť alokácie zdrojov** (náklady na „ošúchané podrážky", „šum" v cenovom systéme, náklady „jedálneho lístka", inflačná ilúzia a nesprávna alokácia výrobných zdrojov, deformácia daňového systému, narušenie dlhodobých plánov). Inflácia má tiež **významné prerozdeľovacie účinky** (zvýhodňuje vlastníkov reálnych aktív, dlžníkov, vlády). Neprispieva k všeobecnému blahobytu, spravidla postihuje slabšie sociálne vrstvy, narúša vnútornú a vonkajšiu ekonomickú rovnováhu. Tieto dôsledky inflácie sú tým výraznejšie, čím je miera inflácie vyššia.

Scanned with CamScanner

DVADSIATA TRETIA KAPITOLA

NEZAMESTNANOSŤ, SÚČASNÉ PRÍSTUPY K NEZAMESTNANOSTI

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť podstatu zamestnanosti a nezamestnanosti;*
- *opísať rôzne typy nezamestnanosti;*
- *čo je príčinou nezamestnanosti;*
- *vysvetliť prirodzenú mieru nezamestnanosti;*
- *aký bol vývoj a príčiny nezamestnanosti v SR;*
- *vysvetliť vzájomný vzťah medzi nezamestnanosťou a infláciou pomocou Phillipsovej krivky z hľadiska jednotlivých ekonomických škôl.*

23.1 VYMEDZENIE ZAMESTNANOSTI A NEZAMESTNANOSTI

Jedným z najzložitejších problémov súčasnej trhovej ekonomiky je nezamestnanosť. Snaha o vytvorenie nových pracovných príležitostí, ako aj snaha o zmenšenie ťarchy nezamestnanosti predstavujú vážne ekonomické, ale aj sociálne a politické problémy.

Nezamestnanosť ako makroekonomický problém sa spája najmä s obdobiami recesie. Počas nich má určitá časť pracovnej sily záujem pracovať, ale prácu nenachádza. Ekonomika nevyužíva naplno jeden zo základných výrobných faktorov – prácu, pričom celkový output je pod úrovňou potenciálneho produktu. Takúto nezamestnanosť označujeme ako nedobrovoľnú nezamestnanosť. Určitá nezamestnanosť je zároveň sprievodným javom vývoja trhovej ekonomiky, aj keď je jej output na úrovni potenciálneho produktu a zároveň cenová hladina je stabilná – takúto nezamestnanosť označujeme ako dobrovoľnú. Súvisí najmä s nedokonalosťou informácií a s vyhľadávaním pracovných miest.

Všetko práceschopné obyvateľstvo (ženy a muži vo veku od 15 do veku odchodu do dôchodku) sa člení na tri základné skupiny:

A. **Zamestnaní** – sú ľudia, ktorí vykonávajú akúkoľvek platenú prácu, ale aj tí, ktorí majú prácu, nepracujú však pre chorobu, štrajk alebo dovolenku.

B. **Nezamestnaní** – ide o ľudí, ktorí nie sú zamestnaní, ale aktívne si prácu hľadajú alebo sa chcú vrátiť do práce. Aby bol niekto považovaný za nezamestnaného, musí byť zaregistrovaný v sprostredkovateľniach práce.
Zamestnaní a nezamestnaní tvoria pracovnú silu.

C. **Mimopracovná sila** (všetci ostatní), ktorí nie sú súčasťou pracovnej sily. Ide teda o tú časť dospelého obyvateľstva, ktorá navštevuje školu, vedie domácnosť, nemôže pracovať pre chorobu – je v invalidnom dôchodku alebo jednoducho vôbec prácu nehľadá.

Scanned with CamScanner

Miera nezamestnanosti

V trhovej ekonomike je teda obvyklý stav, keď časť súboru pracovnej sily nemá zodpovedajúce zamestnanie, a teda je nezamestnaná. Rozsah tohto javu sa meria pomocou ukazovateľa nazvaného **miera nezamestnanosti**:

$$u = \frac{U}{L} \cdot 100$$

kde: u je miera nezamestnanosti vyjadrená v percentách,
U – počet nezamestnaných,
L – počet pracovných síl.

Pracovná sila je definovaná ako súčet všetkých zamestnaných E a všetkých nezamestnaných U, t. j.:

$$L = E + U$$

Oficiálna miera nezamestnanosti nezahŕňa „znechutených jednotlivcov", teda tých, ktorí už rezignovali na možnosť nájsť si zamestnanie. Okrem toho oficiálna miera nezamestnanosti nezahŕňa zamestnancov, ktorých miesta boli preradené do nižších tried alebo ktorí musia pracovať na skrátený pracovný čas.

V SR už niekoľko rokov existujú dva oficiálne metodické prístupy k meraniu nezamestnanosti:

- **Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny (ÚPSVaR)** pri sledovaní nezamestnanosti vychádza z evidencie nezamestnaných občanov hľadajúcich zamestnanie, ktoré vedú okresné úrady práce, sociálnych vecí a rodiny a pravidelne mesačne publikuje údaje o nezamestnanosti vyplývajúce z tejto evidencie. Metodika výpočtu miery nezamestnanosti vychádzajúca z tejto evidencie a je v kompetencii ÚPSVaR.
- **Štatistický úrad SR** od roku 1993 zisťuje nezamestnanosť prostredníctvom výberových zisťovaní pracovných síl (VZPS) uskutočňovaných vo vybraných domácnostiach. Takto získané údaje pravidelne štvrťročne publikuje a je zodpovedný za metodiku výpočtu miery nezamestnanosti. Metodika VZPS korešponduje so štandardnou metodikou vypracovanou Medzinárodnou organizáciou práce (ILO), priebežne sa prispôsobuje jej novým požiadavkám, ako aj požiadavkám EÚ. Miera nezamestnanosti vypočítaná na základe VZPS sa pohybuje dlhodobo približne o 1,5 percentuálneho bodu nižšie ako miera nezamestnanosti publikovaná ÚPSVaR.

Štatistický úrad SR pri publikovaní výsledkov štatistiky nezamestnanosti vždy uvádza, podľa akej metodiky boli údaje zistené.[89]

---

[89] Európsky štatistický úrad (Eurostat) pri výpočte miery nezamestnanosti pre jednotlivé krajiny vychádza z definície Medzinárodnej organizácie práce (ILO), podľa ktorej nezamestnaná osoba je:
- bez práce;
- schopná začať pracovať počas nasledujúcich 14 dní;
- aktívne si hľadala zamestnanie počas predchádzajúcich 4 týždňov.

Scanned with CamScanner

23.2 RÔZNE FORMY NEZAMESTNANOSTI

23.2.1 Frikčná, štruktúrna a cyklická nezamestnanosť

Frikčná nezamestnanosť vzniká ako dôsledok pohybu ľudí medzi regiónmi, pracovnými miestami alebo rôznymi etapami životného cyklu. Dokonca aj v ekonomike s vysokou zamestnanosťou existuje určitý pohyb ľudí, ktorí hľadajú pracovné miesto po skončení školy alebo po presťahovaní sa do iného mesta. Ženy sa môžu znova zaradiť do súboru pracovnej sily, keď vychovali deti. Frikčne nezamestnaní často menia miesta alebo hľadajú lepšie miesta, sú často označovaní ako „dobrovoľne nezamestnaní". Skúsenosti vo vyspelých krajinách naznačujú, že nezamestnanosť mladých ľudí je vo veľkej miere frikčná, t. j. predstavuje hľadanie miesta a zmeny, ktoré sú pre mladých ľudí potrebné, aby zistili svoje osobné schopnosti a naučili sa pracovať.

Štruktúrna nezamestnanosť vzniká vtedy, keď existuje nesúlad medzi ponukou pracovníkov a dopytom po nich. Takýto nesúlad môže vzniknúť preto, že dopyt po určitom druhu práce rastie, kým dopyt po inom druhu práce klesá a ponuka sa neprispôsobí dostatočne rýchlo. Často preto nastáva nerovnováha vplyvom spružnenia trhu práce v sektoroch alebo regiónoch, pretože niektoré sektory rastú, iné upadajú. Keby sa mzdy plynule prispôsobovali meniacej sa ponuke a dopytu, táto nerovnováha na trhu práce by sa stratila, pretože mzdy v oblastiach s prebytkom pracovníkov by klesli a v oblastiach s nedostatkom pracovníkov vzrástli. Mzdy však nereagujú dostatočne rýchlo na ekonomické šoky, pričom trvá roky, kým sa prispôsobia nedostatku alebo prebytku pracovníkov.

V podmienkach znalostnej ekonomiky sa vplyvom spružnenia trhu práce štruktúrna nezamestnanosť znižuje. K jej zníženiu však došlo len v USA a vo Veľkej Británii. V ďalších európskych krajinách sa štruktúrna nezamestnanosť zvyšuje. Spružnenie trhu práce nastáva najmä v dôsledku zníženia schopnosti zamestnancov ovplyvňovať mzdové sadzby.

Cyklická nezamestnanosť sa vyskytuje vtedy, keď celkový dopyt po pracovníkoch je nízky (teda nielen dopyt po pracovníkoch v určitých sektoroch a regiónoch). Keď celkové výdavky a output klesajú, rastie nezamestnanosť v celej ekonomike. Tento rast nezamestnanosti v každej oblasti je signálom, že rastúca nezamestnanosť je prevažne cyklická.

Rozlíšenie medzi cyklickou nezamestnanosťou a inými druhmi nezamestnanosti pomáha ekonómom diagnostikovať celkový stav na trhu práce. Vysoká úroveň frikčnej alebo štruktúrnej nezamestnanosti sa môže vyskytovať aj vtedy, keď je celkový trh práce v rovnováhe, napríklad v čase veľkej fluktuácie pracovníkov alebo veľkej geografickej nerovnováhy. Cyklická nezamestnanosť vzniká vtedy, keď zamestnanosť klesá pre nedostatočný agregátny dopyt, alebo pre pokles agregátnej ponuky v dôsledku rastu nákladov firiem.

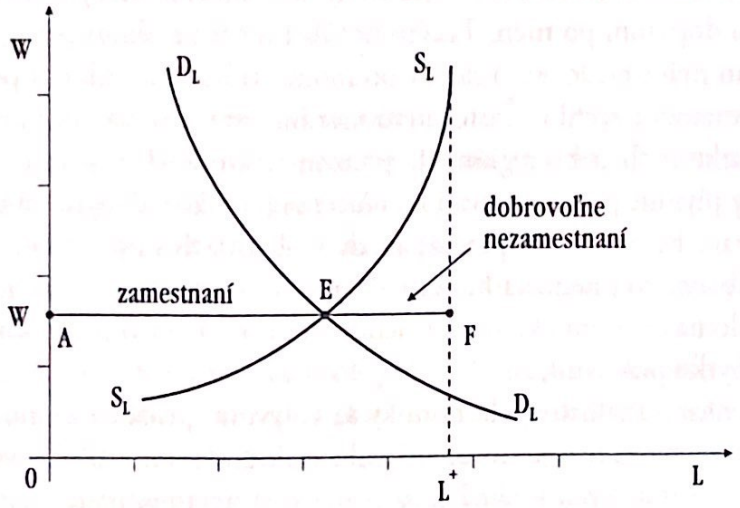
23.2.2 Dobrovoľná a nedobrovoľná nezamestnanosť

V čom spočívajú príčiny nezamestnanosti? Musíme vychádzať z poznatku, že ceny rastú alebo klesajú, aby vyčistili konkurenčné trhy a nastolili rovnováhu na trhu. Pri

Scanned with CamScanner

cene vyčisťujúcej trh sú kupujúci ochotní kúpiť také množstvá, ktoré sú predávajúci ochotní predať. Prečo potom na trhu práce toto pravidlo nefunguje? Čo je príčinou, že mnohí prácu nemôžu nájsť? Čo vyvoláva toto zlyhávanie trhu? Pri hľadaní odpovedí na tieto otázky sa treba vrátiť do mikroekonómie, aby nám pomohla pochopiť tento problém, aj keď ani tu nenájdeme jednoznačnú odpoveď. Jednou z príčin, ktoré vyvolávajú nerovnováhu na trhu práce, je nepružnosť miezd smerom nadol.

Ak preskúmame typický trh práce pri pružných mzdách (sú to mzdy, ktorých výška vyvoláva zmeny v ponúkanom, resp. požadovanom množstve po práci a pružne reagujú), zistíme, že pri príliš vysokých mzdách sa krivka ponuky práce S_L pri množstve práce L^* stáva úplne nepružnou. Pri nízkej úrovni mzdy má krivka S_L klesajúcu tendenciu, čo znamená, že o prácu má záujem len malý počet pracovných síl (pozri obr. 23.1).



Obrázok 23.1 **Pružné mzdy**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Dobrovoľná nezamestnanosť

Pri pružných mzdách, ktoré sa zvyšujú alebo znižujú, aby vyčistili trh, neexistuje nedobrovoľná nezamestnanosť. Priesečník, v ktorom sa trh vyčisťuje, je v bode E, pri mzdovej sadzbe *W*. Pri tejto konkurenčnej, trh vyčisťujúcej rovnováhe existujúca mzda zabezpečuje, že firmy zamestnávajú všetky kvalifikované pracovné sily, ktoré sú ochotné za túto mzdu pracovať. Úsečka AE predstavuje počet zamestnaných. Úsečka EF predstavuje tie pracovné sily, ktoré by chceli pracovať, ale len za vyššiu mzdu. Takéto pracovné sily označujeme pojmom **dobrovoľne nezamestnaní** v tom zmysle slova, že nie sú ochotní pracovať pri existujúcej mzdovej sadzbe, ktorá je výsledkom pôsobenia trhu.

Ekonomika môže fungovať efektívne, aj keď v nej existuje určitý rozsah nezamestnanosti, a teda nevyužíva plne jeden z výrobných faktorov. Dobrovoľne nezamestnaní môžu pred prácou pri danej úrovni miezd uprednostniť voľný čas, štúdium alebo inú aktivitu. Môže ísť aj o **frikčne nezamestnaných**, ktorí po ukončení štúdia hľadajú

Scanned with CamScanner

svoje prvé zamestnanie, prípadne sa rozhodli zostať doma a starať sa o deti. Môžu mať možnosť zamestnať sa, hľadajú však iné, prípadne lepšie platené pracovné miesto. Možno teda zhrnúť, že je veľa dôvodov, prečo sa ľudia dobrovoľne rozhodnú nepracovať za dané mzdové sadzby a niektorí z nich sa oficiálne zahŕňajú medzi nezamestnaných. **Štruktúrna nezamestnanosť** vzniká v dôsledku zmien v štruktúre ekonomiky.

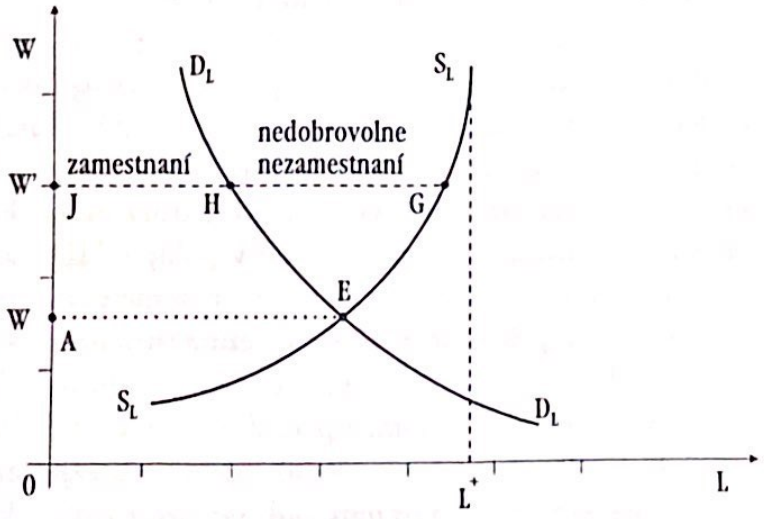
Dobrovoľná nezamestnanosť môže byť dokonca ekonomicky efektívna, pretože umožňuje pružnejšie fungovanie trhu práce. Určitá miera nezamestnanosti je teda prirodzenou súčasťou každej trhovej ekonomiky. Za **prirodzenú mieru nezamestnanosti** možno považovať takú mieru nezamestnanosti, pri ktorej je počet nezamestnaných nižší alebo sa rovná počtu voľných pracovných miest. Vzniká súlad medzi ponukou pracovných síl na jednej strane a dopytom po pracovných silách na druhej strane. Prirodzená miera nezamestnanosti je súčtom frikčnej a štruktúrnej nezamestnanosti.

Nedobrovoľná nezamestnanosť

Ak je počet voľných pracovných síl absolútne väčší než počet voľných pracovných miest, t. j. ak je celkový dopyt po práci nižší než celková ponuka práce, hovoríme o **nedobrovoľnej nezamestnanosti.**

Mzdy v skutočnosti **nie sú pružné**, neprispôsobujú sa aktuálnemu stavu na trhu práce, nevyčisťujú trh v dôsledku zmien na tomto trhu. Majú sklon reagovať na ekonomické šoky pomaly. Ak sa mzdy nemenia tak, aby vyčistili trhy, môže vzniknúť nerovnováha medzi tými, ktorí miesto hľadajú a voľnými pracovnými miestami. V dôsledku toho vzniká na trhu práce nerovnováha.

Aby sme pochopili spôsob, ako nepružné mzdy vedú k nedobrovoľnej nezamestnanosti, znázorníme si to graficky na obrázku 23.2. Ide o situáciu, keď mzdová sadzba W' na trhu práce je príliš vysoká a nepružná smerom dole. Cena práce je W' a nie W, pričom W' je vyššia ako rovnovážna mzdová sadzba W, ktorá predstavuje rovnovážnu, trh čistiacu mzdu.



Obrázok 23.2 **Nepružné mzdy**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Pri príliš vysokej mzdovej sadzbe bude chcieť pracovať viac kvalifikovaných pracovných síl, než je voľných miest. Počet pracovných síl, ktoré sú ochotné pracovať pri mzde W', vyjadruje bod G na krivke ponuky. Krivka dopytu D_L ukazuje, že firmy sú ochotné pri mzde W' zamestnať len H pracovných síl. Pretože mzda sa nachádza nad úrovňou vyčisťujúcou trh, existuje nadbytok pracovných síl. Úsečka JH predstavuje počet zamestnaných, úsečka HG predstavuje nedobrovoľne nezamestnaných, t. j. tých, ktorí aj keď prácu hľadajú, nenachádzajú ju. Je možná aj opačná situácia v ekonomike s nedostatkom pracovných síl pri danej mzdovej sadzbe.

Príčiny nepružnosti miezd ako dôvodu nedobrovoľnej nezamestnanosti patria k najkomplexnejším problémom modernej ekonómie. Medzi základné príčiny nepružnosti miezd možno zaradiť tú skutočnosť, že trh práce je regulovaným trhom. Mzdy a platy na tomto trhu určujú firmy podľa platových taríf na dlhšie časové obdobie (zvyčajne jeden rok), ďalej tu pôsobia zásahy odborov s tendenciou zvyšovať mzdy, ako aj zásahy štátu (určovanie minimálnej mzdy) a pod.

Základnou príčinou nedobrovoľnej nezamestnanosti je najčastejšie regulovaný charakter miezd. Trhy práce sa nevyčistia okamžite, takže na jednotlivých trhoch vzniká prebytok a nedostatok. V konečnom dôsledku sa však v dlhšom časovom horizonte trh práce prispôsobuje trhovým podmienkam a mzdy v povolaniach, po ktorých je veľký dopyt, rastú v porovnaní s povolaniami, po ktorých je malý dopyt. Trh práce sa z krátkodobého hľadiska nevyčistí (pozri obr. 23.2). Z dlhodobého hľadiska však majú mzdy sklon smerovať k vyrovnaniu ponuky a dopytu. Hlavné skupiny nezamestnaných alebo voľných pracovných miest zaniknú, pretože mzdy a počty uchádzačov o prácu sa prispôsobujú trhovým podmienkam. Medzi krátkym a dlhým obdobím však môžu existovať niekoľkoročné obdobia nezamestnanosti.

23.2.3 Náklady nezamestnanosti

Nezamestnanosť sa spája so závažnými dôsledkami v rôznych oblastiach života spoločnosti. Jej riešenie sa spája s vysokými nákladmi, ktoré môžeme identifikovať vo viacerých oblastiach. Závažné dôsledky má nezamestnanosť **pre osobu, ktorá stratou práce prichádza o príjem**, čo má za následok **pokles životnej úrovne**, ale často aj ujmu na psychickom zdraví a sociálne vylúčenie. To častokrát vedie k rezignácii, strate záujmu o opätovné zaradenie do pracovného procesu. V makroekonomickej rovine sa náklady spájajú s **nevyužívaním výrobného faktora práca**, konkrétne vedomostí a zručností jednotlivca, ktoré sa prejavujú v poklese HDP a nevyužívaní výrobných kapacít ekonomiky. Zároveň sú pri vysokej nezamestnanosti náklady nezamestnanosti spojené aj s **vyplácaním podpôr v nezamestnanosti, s vyplácaním sociálnych dávok**, platieb za nezamestnané osoby do fondov zdravotného a dôchodkového poistenia, rekvalifikačnými kurzami a pod. Zvyšovanie nákladov na riešenie nezamestnanosti súvisí aj so zvýšenými výdavkami štátu na **zabezpečenie fungovania úradov práce a financovanie programov politiky trhu práce**, ktoré majú za cieľ umožniť nezamestnaným osobám zapojiť sa do pracovného procesu. Významnou zložkou nákladov nezamestnanosti je aj zníženie daňových príjmov štátu, pretože

Scanned with CamScanner

nezamestnané osoby dane neodvádzajú. To má za následok, ceteris paribus, zvyšovanie deficitu štátneho rozpočtu, keďže na jednej strane klesajú príjmy z daní v dôsledku nezamestnanosti a na druhej strane sa zvyšujú výdavky na zmiernenie sociálnych dôsledkov nezamestnanosti a zníženie počtu nezamestnaných osôb.

23.2.4 Zamestnanosť a miera zamestnanosti

Úroveň **zamestnanosti** predstavuje počet ľudí zapojených do produktívnych činností v ekonomike. Tento koncept zahŕňa zamestnancov aj samostatne zárobkové osoby. **Miera zamestnanosti** je percento zamestnaných osôb vo vzťahu k porovnateľnému celkovému počtu obyvateľov. Ak ide o celkovú mieru zamestnanosti, porovnanie sa robí s populáciou v produktívnom veku, ale mieru zamestnanosti možno vypočítať aj pre konkrétnu vekovú skupinu alebo pohlavie v konkrétnej geografickej oblasti (napr. zamestnaní muži vo veku 15 – 24 rokov v pomere k celkovému počtu obyvateľov). Štatistický úrad SR spolu s údajmi o vývoji nezamestnanosti pravidelne sleduje aj údaje o vývoji zamestnanosti.

Metodika vykazovania stavu zamestnanosti plne korešponduje s odporúčaniami Medzinárodnej organizácie práce (ILO).[90]

Ciele v oblasti zamestnanosti v Európskej únii

Dôležitosť sledovania vývoja zamestnanosti v súčasnosti a jej opodstatnenosť podčiarkuje aj prijatie stratégie Európa 2020 v rámci EÚ. Táto stratégia bola prijatá v júni roku 2010, pričom stanovila 5 hlavných cieľov, z ktorých 3 priamo súvisia s politikou zamestnanosti a sociálnou politikou a sú to tieto ciele:

- Zamestnanosť – zvýšiť mieru zamestnanosti obyvateľov vo veku 20 až 64 rokov na 75 %.
- Výskum a vývoj – zvýšiť úroveň investícií do výskumu a vývoja na 3 % HDP.
- Zmena klímy a energetická udržateľnosť – tu sa predpokladalo zníženie emisie skleníkových plynov o 20 % (alebo za predpokladu širšej globálne dohody až o 30 %) oproti úrovniam z roku 1990, ďalej získavanie 20 % energie z obnoviteľných zdrojov a dosiahnutie 20 % rastu efektívnosti vo využívaní energie.

---

[90] Podľa metodiky zisťovania pracovných síl (VZPS) sú zamestnanými osobami všetky osoby vo veku od 15 do 89 rokov, ktoré počas referenčného týždňa:

- odpracovali najmenej jednu hodinu práce za mzdu alebo zisk (plný alebo čiastočný úväzok, trvalé, dočasné, príležitostné alebo sezónne zamestnanie) vrátane zamestnaných osôb pracujúcich v zahraničí do 1 roka, cezhraničných dochádzajúcich za prácou, osôb pracujúcich na základe dohôd o práci vykonávaných mimo pracovného pomeru; alebo
- mali prácu, ale nepracovali pre chorobu, dovolenku, úpravu pracovného času alebo náhradu nadčasov, materskú alebo rodičovskú dovolenku, odbornú prípravu súvisiacu s prácou, mimo sezóny, pre prepúšťanie, štrajk a výluky, okrem osôb na dlhodobej dovolenke z práce. Definícia zamestnaných osôb zahŕňa aj prispievajúcich (neplatených) rodinných pracovníkov v rodinnom podniku alebo na rodinnej farme.

Scanned with CamScanner

- Vzdelávanie – zníženie miery predčasného ukončenia školskej dochádzky pod 10 % a minimálne 40 % podiel obyvateľov vo veku 30 – 34 rokov, ktorí majú ukončené vysokoškolské vzdelanie.
- Boj proti chudobe a sociálnemu vylúčeniu – aspoň o 20 miliónov znížiť počet osôb, ktorým hrozí chudoba a sociálne vylúčenie.

Tieto ciele boli následne transformované na vnútroštátne ciele. Slovenskej republike sa podarilo vytýčené ciele dosiahnuť najmä v oblasti vzdelávania.

Kľúčovou úlohou v oblasti politiky zamestnanosti v SR je predchádzanie vylúčeniu z trhu práce a podpora integrácie znevýhodnených skupín do zamestnania, najmä absolventov škôl, osôb so zdravotným postihnutím, matiek s deťmi a osôb vo veku blízkom dôchodkovému veku. Osobitnú pozornosť si zasluhuje podpora zamestnanosti príslušníkov rómskych marginalizovaných komunít, zníženie regionálnych rozdielov z hľadiska zamestnanosti, nezamestnanosti a produktivity práce, najmä v zaostávajúcich regiónoch s vysokou nezamestnanosťou.

Zdroj: Dostupné na internete: <https://www.employment.gov.sk/sk/ministerstvo/medzinarodna-spolupraca/europska-unia/strategie-europskej-unie/>.

23.3 PRIRODZENÁ MIERA NEZAMESTNANOSTI

Prirodzená miera nezamestnanosti je taká miera, pri ktorej sú trhy práce a výrobkov v rovnováhe. To znamená, že je to taká úroveň dobrovoľnej nezamestnanosti, pri ktorej sú sily pôsobiace na rast a pokles cenovej a mzdovej inflácie v rovnováhe. Pri prirodzenej miere nezamestnanosti je inflácia stabilná a nemá tendenciu ani sa zrýchľovať, ani spomaľovať. Pri riešení problému predchádzania vysokej miere inflácie je prirodzená miera nezamestnanosti najnižšou udržateľnou úrovňou nezamestnanosti. Predstavuje najvyššiu dosiahnuteľnú úroveň zamestnanosti a zodpovedá potenciálnemu produktu.

Prirodzená miera nezamestnanosti sa **nerovná nule** – aj v ekonomike s vysokou zamestnanosťou je určitý počet ľudí bez zamestnania. Prirodzená miera **je úzko spojená s procesom inflácie**. Predstavuje najnižšiu mieru nezamestnanosti, ktorú krajina môže mať bez riskovania neprijateľnej akcelerácie inflácie. Prirodzená miera je, obrazne povedané, zlatým stredom medzi príliš vysokou a príliš nízkou mierou nezamestnanosti. Je to úroveň, pri ktorej inflácia ani nerastie v dôsledku nadbytočného dopytu, ani neklesá v dôsledku nadbytočnej ponuky, pod ktorými tlaky na trhoch práce a výrobkov vedú k stále rýchlejšiemu rastu miezd a cien.

Ukazovateľ NAIRU (*Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment* – miera nezamestnanosti nezrýchľujúca infláciu) indikuje rovnovážnu mieru nezamestnanosti, ktorá sa dosahuje pri stabilnej inflácii. Nízke a klesajúce hodnoty NAIRU

Scanned with CamScanner

v podmienkach znalostnej ekonomiky naznačujú, že stabilnú alebo klesajúcu infláciu možno dosiahnuť bez toho, aby sa zvyšovala miera nezamestnanosti. Platí to však aj opačne, nezamestnanosť možno znižovať bez výrazných inflačných tlakov. Nižšiu hodnotu tohto ukazovateľa možno dosiahnuť sprużnením trhu práce, ale aj kombináciou zmien vo fungovaní trhu práce, ale aj trhu tovarov a služieb. Zmeny na trhu tovarov a služieb sa týkajú zvyšovania globálnej konkurencie, čo znižuje inflačné tlaky pri akejkoľvek miere nezamestnanosti. K tomu prispieva aj demonopolizácia a deregulácia sieťových odvetví (napr. telekomunikácií) alebo ich privatizácia. K zníženiu prirodzenej miery nezamestnanosti môže prispieť napríklad zlepšenie informácií na trhu práce a rekvalifikačné programy, zmena vládnych programov tak, aby zamestnancov viac stimulovali k práci, vytvorenie verejných pracovných miest, udržiavanie HDP na vysokej úrovni a stlačenie miery inflácie čo najnižšie.

Nezamestnanosť je vážny ekonomický, sociálny a politický problém. Vlády sa preto snažia o to, aby miera nezamestnanosti bola čo najnižšia. Toto úsilie sa niekedy nazýva aj **politika plnej zamestnanosti** (J. M. Keynes), ktorou sa rozumie nezamestnanosť na úrovni prirodzenej miery nezamestnanosti. Vládne opatrenia sú preto zamerané na to, aby v ekonomike neexistovala prevaha ponuky nad dopytom na trhu práce. Vedome si preto nekladú za cieľ dosiahnuť mieru využitia ekonomiky nad potenciálnym HDP alebo nezamestnanosť pod prirodzenou mierou. Malo by to za následok rast inflácie.

Percentuálne vyjadrenie plnej zamestnanosti nie je dané, pre každú ekonomiku je to špecifická hodnota. V literatúre sa stretávame s rôznymi odhadmi v rozpätí od 3 až do 12 % miery nezamestnanosti. Prirodzenú mieru nezamestnanosti zvyšuje aj pretrvávanie dlhodobej nezamestnanosti (nezamestnanosti trvajúcej dlhšie ako jeden rok). Príčinami tohto vývoja sú **demografické zmeny, vládna politika a štruktúrne zmeny**.

Demografické zmeny majú svoj pôvod v meniacej sa demografickej štruktúre pracovnej sily, najmä v rastúcom podiele mladých ľudí a žien na celkovom počte pracovných síl. **Vládna politika** môže prispievať k zvyšovaniu úrovne prirodzenej miery nezamestnanosti prostredníctvom vládnych transferových programov, ktoré sú určené na zmiernenie negatívnych dôsledkov nezamestnanosti, a prostredníctvom určovania minimálnej mzdy. Prirodzenú mieru nezamestnanosti zvyšuje aj **štruktúrna nezamestnanosť**, ktorá je prejavom segmentácie trhu práce, t. j. profesijná štruktúra ponuky nezodpovedá štruktúre dopytu. Veľký podiel štruktúrnej nezamestnanosti je v súčasnosti vyvolaný rýchlymi technologickými inováciami a zmenami v skladbe celkového dopytu.

Prirodzená miera nezamestnanosti nie je ani optimálna miera nezamestnanosti, ani nie je nemenná. Ide však o **najnižšiu udržateľnú mieru nezamestnanosti**, ktorú možno v trhovej ekonomike dosiahnuť bez toho, aby niesla so sebou riziko akcelerácie inflácie.

Scanned with CamScanner

Odhad NAIRU v Slovenskej republike

Odhady NAIRU v SR indikujú, že historicky najvyššia miera nezamestnanosti (okolo roku 2000) mala skôr štrukturálny ako cyklický charakter. NAIRU dosahuje v SR vyššie úrovne ako vo väčšine ostatných krajín EÚ, resp. OECD, čo naznačuje relatívne výraznejšie disproporcie v štruktúre dopytu a ponuky na trhu práce. Uvedené tvrdenie podporuje aj vyššia miera nezamestnanosti v skupine obyvateľov so základným vzdelaním v porovnaní s priemerom EÚ aj eurozóny. Podobná situácia bola tiež v skupine obyvateľov so stredoškolským vzdelaním, v ktorej sa však nezamestnanosť počas nedávneho obdobia dynamického ekonomického rastu postupne priblížila k priemeru EÚ, resp. EMU, zatiaľ čo medzi obyvateľmi s vysokoškolským vzdelaním bola miera nezamestnanosti dlhodobo na približne rovnakých úrovniach ako v zahraničí. Predpoklad relatívne vyššej nepružnosti slovenského trhu práce podporuje okrem prehĺbenia zaostávania dynamiky rovnovážneho počtu zamestnaných za udržateľným rastom ekonomiky počas jeho akcelerácie v posledných rokoch predstavuje aj porovnanie štruktúry nezamestnaných z hľadiska dĺžky trvania nezamestnanosti. Podiel dlhodobo nezamestnaných je v SR výrazne vyšší na rozdiel od eurozóny alebo EÚ, kde prevládajú krátkodobo nezamestnaní.

Zdroj: Dostupné na internete: <https://www.nbs.sk/_img/Documents/PUBLIK/MU/NAIRU.pdf>.

Miera nezamestnanosti v SR do roku 2019 postupne klesala. V roku 2020 došlo k jej zvýšeniu v dôsledku pandémie COVID-19. Výrazným špecifikom vývoja nezamestnanosti v podmienkach SR sú zreteľné **regionálne rozdiely** medzi mierou nezamestnanosti v jednotlivých regiónoch SR.

Tabuľka 23.1 **Miera evidovanej nezamestnanosti v SR (v %) v rokoch 2016 až 2020**

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Miera nezamestnanosti v SR	8,76	5,94	5,04	4,92	7,57
Miera nezamestnanosti – východné Slovensko	13,35	9,80	8,40	7,89	10,98
Miera nezamestnanosti – Bratislavský kraj	4,51	3,05	2,62	2,83	4,71

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa internetovej stránky: <http://datacube.statistics.sk/#!/view/sk/VBD_SK_WIN/pr3108rr/v_pr3108rr_00_00_00_sk>.

Najnižšiu mieru nezamestnanosti stabilne vykazujú veľké mestá (Bratislava, Košice). Najvyššiu mieru nezamestnanosti vykazujú regióny juhu a východu SR. Príčinou tohto vývoja je v prevažnej miere málo diverzifikovaná odvetvová štruktúra zamestnanosti v týchto regiónoch a tiež výrazné rozdiely v objeme vstupu zahraničných investorov do jednotlivých regiónov SR.

Scanned with CamScanner

Regionálne rozdiely v nezamestnanosti a nízka mobilita pracovnej sily patria medzi najdôležitejšie štrukturálne problémy trhu práce v SR.

Na zníženie miery nezamestnanosti sa využívajú **aktívne a pasívne opatrenia**. Líšia sa rozsahom intervencie. Cieľom aktívnych opatrení je pomôcť ľudom zostať na trhu práce. Sú zamerané na nezamestnaných a na rizikové skupiny zamestnaných. Pasívne opatrenia sú dvojakého druhu. Jedným je príspevok v nezamestnanosti ako sociálna pomoc nezamestnaným s cieľom udržať určitú životnú úroveň. Druhým je skorší odchod do dôchodku pre situáciu na trhu práce, čo však vyčleňuje určitú skupinu zamestnaných z trhu práce. Aktívne opatrenia sa v boji s nezamestnanosťou považujú za efektívnejšie.

Medzi konkrétne opatrenia, ktoré môžu prispieť k tvorbe nových pracovných miest, možno zaradiť napríklad prispôsobovanie daňových systémov v smere postupného znižovania nemzdových nákladov na pracovnú silu platených zamestnávateľom. Z ďalších opatrení možno spomenúť vytváranie predpokladov na posilňovanie konkurencieschopnosti malých a stredných firiem využitím partnerstva medzi verejným a súkromným sektorom, a tým vytváranie nových pracovných príležitostí. Ďalej to môže byť zvýšenie objemu ľudského kapitálu podporou súčasnej vzdelávacej sústavy a systému prípravy na povolanie, ktorá by zodpovedala potrebám dlhodobej konkurencieschopnosti ekonomiky. Medzi konkrétne opatrenia na riešenie problému nezamestnanosti v SR možno zaradiť aj zameranie aktívnej politiky trhu práce na konkrétne skupiny uchádzačov o prácu (mladí ľudia, nezamestnaní s nízkou kvalifikáciou, ženy a pod.).

Vo všeobecnosti možno konštatovať, že nezamestnanosť možno po určitú hranicu považovať za veličinu závislú od aktuálneho vývoja ekonomiky, realizovanej hospodárskej politiky, prípadne iných faktorov ovplyvňujúcich základné makroekonomické veličiny. Stav nezamestnanosti v SR si vyžaduje osobitnú pozornosť a cielenú koordináciu všetkých čiastkových hospodárskych politík.

23.4 VZÁJOMNÝ VZŤAH NEZAMESTNANOSTI A INFLÁCIE

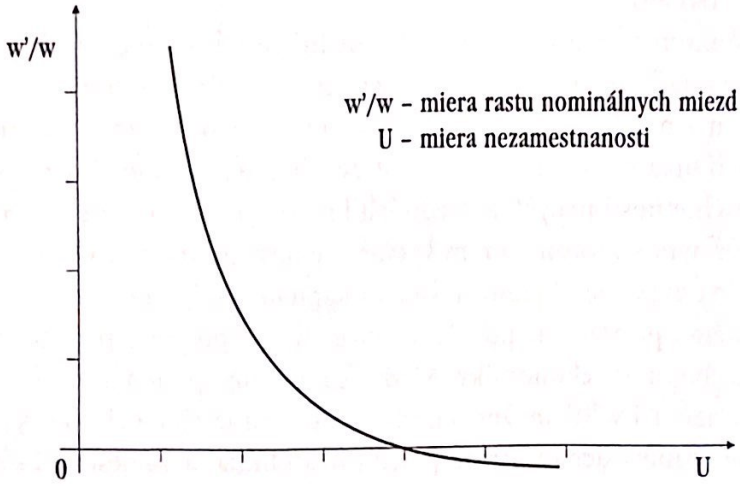
Negatívny vzťah medzi mierou zmeny nominálnych miezd a mierou nezamestnanosti vošiel do teórie pod označením **Phillipsova krivka**. V roku 1958 sa **Alban William Phillips**, novozélandský ekonóm, v tom čase profesor na London School of Economics, pokúsil kvantifikovať, čo určuje mzdovú infláciu. Zameral sa na empirický vzťah medzi nezamestnanosťou a mierou zmeny nominálnych miezd. Teoreticky možno očakávať, že (ceteris paribus) čím je nižšia miera nezamestnanosti, tým vyššia je miera rastu nominálnych miezd. Túto súvislosť pozoroval A. W. Phillips pre Veľkú Britániu v období rokov 1862 až 1957.[91]

[91] PHILLIPS, A. W. *The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom 1861-1957* [online]. Dostupné na internete: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1468-0335.1958.tb00003.x>.

Scanned with CamScanner

Pôvodný tvar krivky, ktorá najlepšie vyjadruje túto závislosť, je uvedený na obrázku 23.3.

Charakteristickými znakmi tejto krivky sú: záporný sklon, hyperbolický tvar a priesečník s vodorovnou osou zodpovedá asi 6 % miere nezamestnanosti. Stabilnú mieru nominálnych miezd možno teda v tomto prípade očakávať pri miere nezamestnanosti okolo 6 %, pričom miera zmeny *w'/w* sa rovná nule. Ak nezamestnanosť klesne pod 6 %, možno očakávať rast miery nominálnych miezd a naopak.



Obrázok 23.3 **Pôvodný tvar Phillipsovej krivky**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

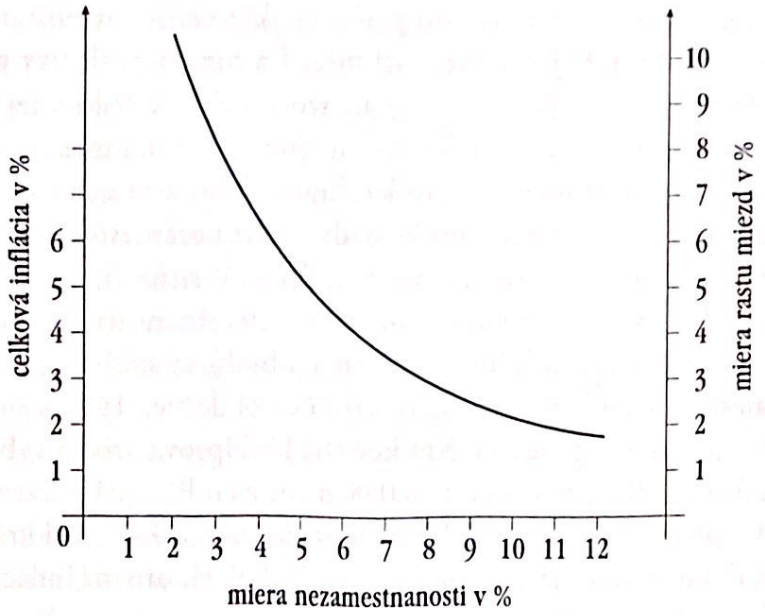
V roku 1960[92] P. A. Samuelson a R. M. Solow nahradili mieru zmeny nominálnych miezd mierou inflácie (CPI), pričom celkové výsledky ich prístupu sa neodlišovali od Phillipsových. Ako je uvedené na obrázku 23.4, tempo mzdovej inflácie klesá s rastom miery nezamestnanosti. Stupnica, ktorá vyjadruje mzdy, má posunutý začiatok osi, ktorá vyjadruje infláciu. Je tu vyjadrený rast priemernej produktivity práce o 2 %. Tieto koncepcie dospeli k záveru, že nízka miera nezamestnanosti je sprevádzaná vysokou mierou inflácie.

Ak vychádzame z predpokladu, že vláda môže opatreniami fiškálnej alebo monetárnej politiky ovplyvniť mieru inflácie, vytvára to dojem, že si môže zvoliť medzi dvoma „zlami": vysokou nezamestnanosťou alebo vysokou infláciou. Treba však povedať, že ďalší výskum ukázal, že negatívna korelácia medzi týmito dvoma veličinami sa nie vždy potvrdila, čo oslabilo tento hlavný záver koncepcie Phillipsovej krivky.

---

[92] SAMUELSON, P. A. – SOLOW, R. M. 1960. Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy. In *American Economic Review Papers and Proceedings.* 1960, vol. 50, no. 2, p. 177-194.

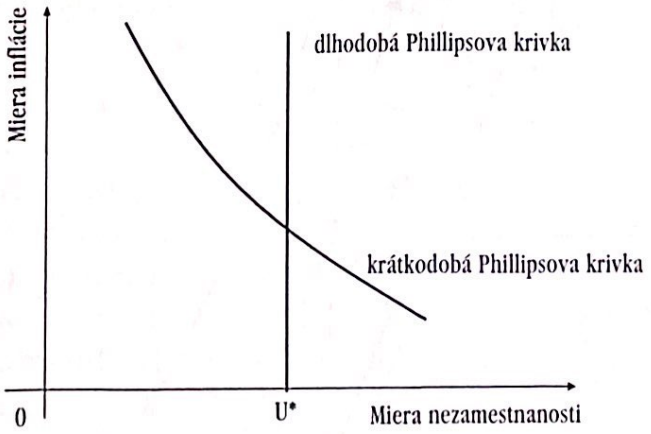
Scanned with CamScanner



Obrázok 23.4 **Phillipsova krivka**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Alternatívnym prístupom k vysvetleniu vzájomného vzťahu nezamestnanosti a inflácie je **monetaristická koncepcia Phillipsovej krivky**, ktorá vychádza z koncepcie prirodzenej miery nezamestnanosti. Jej autormi sú **M. Friedman** a **B. Phelps**. Podľa M. Friedmana nemôže existovať permanentná substitúcia medzi nezamestnanosťou a infláciou, preto rozlišuje medzi krátkodobou a dlhodobou Phillipsovou krivkou a zakomponováva do tejto koncepcie očakávania ekonomických subjektov, ktoré sa podľa monetaristov formujú na adaptívnom princípe.



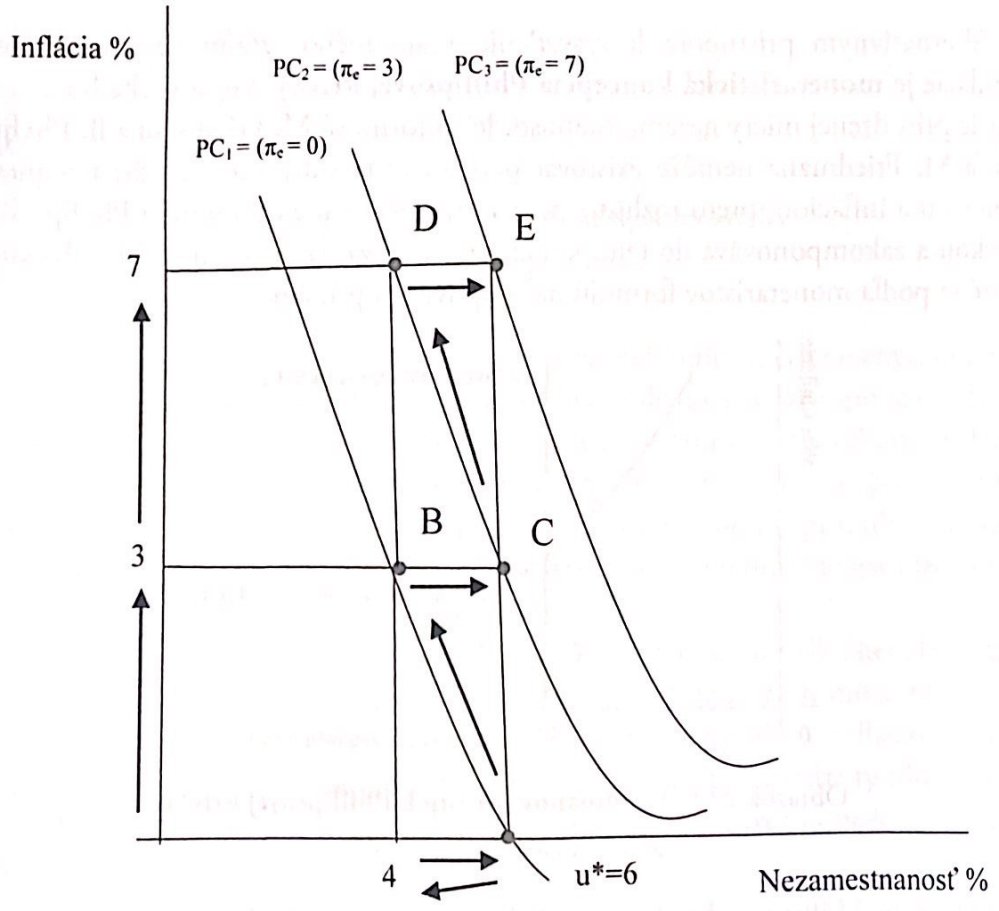
Obrázok 23.5 **Friedmanov prístup k Phillipsovej krivke**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Dlhodobá Phillipsova krivka je vertikálna na úrovni prirodzenej miery nezamestnanosti. Je založená na samoregulačnom charaktere trhovej ekonomiky. Ak je trhová ekonomika ponechaná sama na seba, dokáže nastoliť rovnováhu. Podľa tejto teórie nebude v ekonomike v dlhom období existovať nedobrovoľná nezamestnanosť.

Scanned with CamScanner

Miera nezamestnanosti je za týchto podmienok určená vlastnosťami trhu práce, existenciou **krátkodobej nepružnosti miezd a nízkej mobility práce**. Podľa M. Friedmana môže vláda pomocou expanzívnej alebo reštriktívnej rozpočtovej a peňažnej i úverovej politiky odchyľovať skutočnú mieru nezamestnanosti od prirodzenej miery nezamestnanosti, ale to len krátkodobo a za cenu zmeny cenovej hladiny. Podľa monetaristov bude úsilie vlády znížiť nezamestnanosť pod jej prirodzenú mieru sprevádzať zvyšovanie miery inflácie. V situácii, keď je miera nezamestnanosti pod úrovňou prirodzenej miery nezamestnanosti, ekonomické subjekty začnú zvyšovať svoje inflačné očakávania a budú sa snažiť očakávanú mieru inflácie preniesť do cien a miezd na nasledujúce obdobie. Tým sa inflácia stane samo sa vyplňujúcou predpoveďou. Krátkodobá Phillipsova krivka sa bude postupne posúvať z úrovne PC_1 pri inflácii $\pi_e = 0$ % na úroveň PC_2 pri inflácii $\pi_e = 3$ % až na úroveň PC_3 pri inflácii $\pi_e = 7$ %. Miera nezamestnanosti sa zníži krátkodobo na 4 %, ale dlhodobo sa vráti na úroveň 6 % pri akejkoľvek úrovni inflácie, čo vyjadruje dlhodobá Phillipsova krivka.



Obrázok 23.6 **Rast inflácie pri adaptívnych očakávaniach**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Predstavitelia novej klasickej ekonómie a školy racionálnych očakávaní predpokladajú, že keď sa očakávania ekonomických subjektov formujú racionálnym systematickým spôsobom, budú konať racionálne. Opatrenia hospodárskej politiky vlády potom nebudú účinné a krátkodobá aj dlhodobá Phillipsova krivka budú vertikálne. Pôvodný tvar Phillipsovej krivky pripúšťajú len v prípade, keď ekonomické subjekty neočakávajú určité opatrenia vlády, preto nie sú schopné ani vyhodnotiť ich konečné vplyvy. Krátkodobá Phillipsova krivka by potom mala v tejto situácii pôvodný tvar (bola by klesajúca). V dlhom období by sa však ekonomické subjekty rozhodovali racionálne a dlhodobá Phillipsova krivka by bola vertikálna.

Počas 70. a 80. rokov 20. storočia sa v dôsledku zmeny príčin vyvolávajúcich infláciu prehodnotili závery vyplývajúce z Phillipsovej krivky. Kým priebeh Phillipsovej krivky v 60. rokoch 20. storočia bol podmienený tým, že okrem tlaku dopytu na infláciu ostatné činitele inflácie boli konštantné, v 70. rokoch začali pôsobiť aj iné faktory (napr. rast cien dovážaných surovín, ropný šok spôsobil zvýšenie nákladov a pod.).

Začal sa prejavovať vplyv faktora „očakávanie cenového vývoja", ktorý infláciu a celú situáciu naďalej komplikoval a menil oproti predchádzajúcemu obdobiu. Z dlhodobého hľadiska má teda Phillipsova krivka vertikálny tvar a nezamestnanosť sa udržiava na úrovni prirodzenej miery, nezávisí od vývoja inflácie.

Aj napriek tomu, že v súčasnosti nemôžeme Phillipsovu krivku považovať za všeobecný nástroj na hodnotenie vzájomného vzťahu inflácie a nezamestnanosti, je nepochybné, že miera inflácie a miera nezamestnanosti sa vzájomne ovplyvňujú. Pôsobí tu viacero faktorov a záleží na tom, aké zmeny v ich hodnotách nastávajú, ktoré tento vzťah buď priamo, alebo nepriamo podmieňujú.

Faktory ovplyvňujúce vývoj očakávanej inflácie v rámci EÚ

Phillipsova krivka zachytáva koncept, že hospodárska aktivita a s ňou spojený stupeň nedostatku na trhu tovarov a na trhu práce by mali mať vplyv na vývoj inflácie. V období po globálnej finančnej kríze z rokov 2008 – 2009 infláciu nepriaznivo ovplyvňovala vysoká miera nevyužitých kapacít v hospodárstve. Medzi rokmi 2011 a 2013 eurozóna okrem toho zaznamenala aj druhú recesiu. Hoci mnohé ukazovatele hospodárskej aktivity a miery nevyužitých kapacít sa do roka 2018 vrátili na priemernú úroveň a niektoré dokonca začali vykazovať znaky nadmerného dopytu, základná inflácia zostávala pod svojím priemerom od roku 1999 (1,3 %). Okrem hospodárskej aktivity sú na pochopenie vývoja inflácie nevyhnutné aj ďalšie faktory, ako napríklad inflačné očakávania alebo externé ceny. Inflačné očakávania hospodárskych subjektov môžu ovplyvniť mnohé faktory: nedávny vývoj inflácie (predovšetkým pohyby cien energií) zvyčajne ovplyvňuje očakávania v krátkodobom horizonte, zatiaľ čo skutočné obavy, týkajúce sa dôveryhodnosti a dosiahnuteľnosti inflačného cieľa centrálnej banky, môžu mať negatívny vplyv na dlhodobé očakávania. Ukazovatele externých cien, ako napríklad index cien ropy alebo širšie indexy dovozných cien, môžu vo veľkej miere ovplyvňovať

Scanned with CamScanner

rozhodovanie podnikov v súvislosti s cenotvorbou, a teda aj vývoj inflácie nad rámec toho, čo dokážu zachytiť ukazovatele miery nevyužitých kapacít alebo inflačné očakávania. Kým externé ceny, predovšetkým ceny energií, zvyknú rýchlo ovplyvniť vývoj celkovej inflácie, ich nepriamy vplyv na základnú infláciu môže byť menej významný. Zároveň aj ukazovatele miery nevyužitých kapacít v hospodárstve nemusia zachytávať celý vývoj hospodárskej aktivity v súvislosti s infláciou.

Zdroj: Dostupné na internete: <http://www.nbs.sk/_img/Documents/PUBLIK/WP_6-2012_nz_alexova.pdf>.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Nezamestnanosť** je vážnym makroekonomickým problémom. Meria sa mierou nezamestnanosti. Vysoká nezamestnanosť je pre ekonomiku mimoriadne nákladná.
2. **Zamestnaní** sú ľudia, ktorí majú pracovné miesto. **Nezamestnaní** sú ľudia bez pracovného miesta, ktorí však pracovné miesto aktívne hľadajú. Ľudia bez pracovného miesta, ktorí nehľadajú prácu, nie sú súčasťou pracovnej sily.
3. Podľa štruktúry trhu práce sa rozlišujú ***tri formy nezamestnanosti***: frikčná, štruktúrna a cyklická nezamestnanosť.
4. Určitá nezamestnanosť, ktorá sa nazýva ***dobrovoľná***, sa vyskytuje aj v dokonale konkurenčnej ekonomike s pružnými mzdami, keď sa aj kvalifikované pracovné sily rozhodnú pri danej úrovni miezd nepracovať. ***Nedobrovoľná*** nezamestnanosť vzniká v dôsledku nepružnosti miezd a ich neprispôsobovaniu sa rýchlo sa meniacej situácii na trhu práce.
5. **Prirodzenou mierou nezamestnanosti** je tá úroveň, pri ktorej sú trhy práce v krajine v priemere v rovnováhe, čiže tlaky na mzdy a ceny na všetkých trhoch sú vyrovnané. Nemusí byť optimálnou mierou nezamestnanosti. Je najnižšou udržateľnou mierou, ktorú krajina môže mať bez rizika rastúcej inflačnej špirály.
6. Prirodzená miera nezamestnanosti sa vo väčšine krajín po obdobiach vysokej nedobrovoľnej nezamestnanosti ***postupne zvyšuje*** v dôsledku zvyšovania štruktúrnej nezamestnanosti. Rast prirodzenej miery nezamestnanosti je dôsledkom najmä demografických trendov, vládnej politiky, prípadne dôsledkom pôsobenia ropných, zahraničnoobchodných alebo iných šokov v ekonomike.
7. **Návrhov na zníženie prirodzenej miery nezamestnanosti** existuje viacero: zlepšiť informovanosť na trhu práce a rekvalifikačné programy; pôsobiť tak, aby ekonomika fungovala pod vysokým tlakom, pri ktorom sa dajú ľahšie nájsť pracovné miesta, vytvoriť z vlády zamestnávateľa poslednej inštancie a pod.
8. Vzájomný vzťah nezamestnanosti a inflácie ako prvý vysvetlil A. W. Phillips prostredníctvom tzv. ***Phillipsovej krivky***. Aj keď ekonómovia Phillipsovu krivku prehodnotili, má svoje miesto pri vysvetľovaní a riešení vzájomného ovplyvňovania sa nezamestnanosti a inflácie v súčasných ekonomikách.
9. Koncom 60. rokov 20. storočia vytvoril **M. Friedman vlastnú verziu Phillipsovej krivky obohatenú o adaptívnu tvorbu očakávaní ekonomickými subjektami**. Podľa M. Friedmana totiž nemôže existovať permanentná substitúcia medzi nezamestnanosťou a infláciou. Dlhodobá Phillipsova krivka by mala byť vertikálna, krátkodobá je v jeho teórii klesajúcou funkciou.
10. Predstavitelia **novej klasickej ekonómie** a **teórie racionálnych očakávaní** predpokladajú, že keď sú očakávania ekonomických subjektov v priemere správne, tieto subjekty budú konať racionálne a krátkodobá aj dlhodobá Phillipsova krivka sú vertikálne.

Scanned with CamScanner

DVADSIATA ŠTVRTÁ KAPITOLA

MAKROEKONOMICKÉ PRÍSTUPY K HOSPODÁRSKEJ POLITIKE

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť podstatu hospodárskej politiky;*
- *opísať rôzne ciele hospodárskej politiky;*
- *pomocou magického štvoruholníka vysvetliť zložitosť a určitú rozpornosť cieľov hospodárskej politiky;*
- *opísať rôzne nástroje hospodárskej politiky;*
- *vysvetliť možnosti využitia nástrojov hospodárskej politiky;*
- *vysvetliť teoretické základy realizácie makroekonomickej hospodárskej politiky;*
- *porovnať jednotlivé typy hospodárskych politík.*

Približne od 30. rokov 20. storočia môžeme pozorovať, že sa začal presadzovať aktívnejší prístup vlády k ovplyvňovaniu trhových ekonomík. Na druhej strane nás vývoj v trhových ekonomikách po druhej svetovej vojne presvedčil, že ani zásahy vlády nie sú bez problémov a možno hovoriť nielen o zlyhaniach trhu, ale aj o zlyhaní vlády (najmä rast inflácie, ale aj zvyšovanie byrokracie).

V odbornej literatúre sa môžeme stretnúť s rôznymi definíciami hospodárskej politiky, ktoré sa odlišujú tak šírkou svojho záberu, ako aj rôznym zdôraznením jej jednotlivých zložiek. **Hospodárskou politikou** nazývame **všetky opatrenia štátu (verejnej moci) v určitom období, ktoré majú ovplyvňovať hospodársky život krajiny**. Hospodárska politika sa vymedzuje ako súhrn cieľov, nástrojov, rozhodovacích procesov a opatrení štátu v jednotlivých oblastiach ekonomiky.

Veľmi stručne definoval podstatu hospodárskej politiky Jan Tinbergen,[93] ktorý zdôraznil, že hospodársku politiku treba považovať za jednotný celok. Podľa neho hospodárska politika využíva spektrum prostriedkov, aby sa dosiahli určité ciele.

Teoretickým základom hospodárskej politiky bolo, predovšetkým po druhej svetovej vojne, keynesovstvo, resp. neokeynesovstvo založené na diskrétnom regulovaní ekonomiky. Od začiatku 70. rokov a najmä v 80. rokoch 20. storočia sa výraznejšie presadzuje prístup monetarizmu opierajúci sa o uplatnenie hospodársko-politických pravidiel. Hospodárska prax sa pri realizácii hospodársko-politických opatrení opiera o teoretické odporúčania a zároveň preberá zodpovednosť za dôsledky prijatých opatrení.

---

[93] J. Tinbergen (1903 – 1994) sa považuje za klasika teórie hospodárskej politiky. Pôsobil ako profesor na Univerzite v Rotterdame, ako expert v Ženeve (Spoločnosť národov) a po druhej svetovej vojne ako poradca OSN v New Yorku, riaditeľ Ústredného plánovacieho úradu v Holandsku (1945 – 1956). Spolu s R. Frischom mu bola udelená Nobelova cena za ekonómiu v roku 1969, keď bola táto cena vôbec prvýkrát za ekonómiu udelená.

Scanned with CamScanner

Vzťah medzi hospodárskou politikou a ekonomickou teóriou nie je úplne bezprostredný. V hospodárskej politike treba zohľadniť mnohé pragmatické aspekty a prejavuje sa tu veľa politických vplyvov. Preto možno hovoriť skôr o tom, že jednotlivé teoretické koncepcie určujú hospodárskej politike rámcovú orientáciu. Na tomto teoretickom základe je založené aj stanovenie základných cieľov sledovaných hospodárskou politikou, ale vo veľkej miere aj využívanie nástrojov, prostredníctvom ktorých sa tieto ciele majú dosiahnuť. Keď hovoríme o prístupoch rôznych teoretických smerov k hospodárskej politike, máme na mysli najmä to, že orientácia hospodárskej politiky je prevažne založená na určitej teoretickej koncepcii. Neznamená to teda, že by bola touto teóriou určená do všetkých detailov.

Úspešnosť hospodárskej politiky je determinovaná cieľmi praktickej hospodárskej politiky, vzťahmi medzi stanovenými cieľmi, intervenciami štátu odvodenými od mechanizmu fungovania hospodárstva, rozhodovacími procesmi a spôsobmi riešenia problémov. Výsledky hospodárskej politiky sa často odchyľujú od pôvodných zámerov. Odchýlky a ich možná náprava vyžadujú poznatky o tom, ako a prečo k týmto odchýlkam dochádza, resp. aký vývoj by nastal bez zásahov štátu. Dôležité je tiež poznanie, ako možno negatívne dôsledky odstrániť, resp. znížiť ich vplyvy. Rozhodnutia v oblasti hospodárskej politiky sú vo svojich dôsledkoch vzájomne podmienené a ich účinky treba posudzovať komplexne. Zároveň treba pripomenúť, že účinnosť opatrení hospodárskej politiky môže negatívne ovplyvniť aj časové oneskorenie, pretože proces implementácie opatrení hospodárskej politiky je často zdĺhavý a v reálnom vývoji ekonomiky môže dôjsť v čase k zmenám.

24.1 CIELE A NÁSTROJE HOSPODÁRSKEJ POLITIKY

V rozhodovacích procesoch v oblasti hospodárskej politiky treba uvažovať s relatívnym významom jednotlivých hlavných cieľov. Rozlišovať treba dva druhy cieľových premenných:

- tie, ktorých optimálne hodnoty sú v oblasti dosiahnuteľných hodnôt (napr. 70 % miera zamestnanosti);
- tie, ktorých optimálne hodnoty sú mimo dosiahnuteľnej oblasti (napr. reálne výdavky pripadajúce na 1 obyvateľa).

Dôležitá je aj konzistentnosť cieľov. Nekonzistentnosťou cieľov sa rozumie situácia, keď sa súbežne sledujú niektoré ciele, ktoré sú nezlučiteľné s ostatnými požadovanými a zároveň sledovanými cieľmi – ide o prípady, keď dosiahnutie určitých cieľov bráni tomu, aby sa realizovali iné ciele.

Veľký význam má voľba nástrojov na dosiahnutie určeného súboru cieľov. Niektoré nástroje môžu byť nekonzistentné s daným súborom cieľov, takže pripravované opatrenia nemôžu viesť k stanoveným cieľom. Nekonzistentnosť súboru nástrojov a cieľov môže byť aj dôsledkom toho, že súhrn cieľov je príliš náročný. Voľba nástrojov teda závisí od charakteru cieľov.

Scanned with CamScanner

Možno povedať, že pri tvorbe hospodárskej politiky treba rešpektovať dve nasledujúce pravidlá:

- **Prvá Tinbergenova teoréma:** Hospodárska politika musí použiť najmenej toľko nástrojov, koľko má cieľov. Nemožno dosiahnuť dva kvantitatívne ciele len jedným nástrojom. Keď si zvolíme tri ciele, potrebujeme tri nástroje. Platí to najmä pri snahe o plnú zamestnanosť a cenovú stabilitu. Ciele musia byť kvantifikované, napr. miera inflácie 2,0 %, miera nezamestnanosti 7,5 % a pod.;
- **Druhá Tinbergenova teoréma:** Pre každý cieľ si treba zvoliť nástroj, ktorý je najefektívnejší (napr. väčšina ekonómov predpokladá, že na ovplyvňovanie cenovej úrovne je najvhodnejšie využívať monetárne nástroje, na ovplyvňovanie zamestnanosti zase fiškálne nástroje a pod.).

24.1.1 Ciele hospodárskej politiky

Ciele hospodárskej politiky tradičného intervencionistického zamerania na stabilizáciu možno členiť z dvoch hľadísk:

- **Z časového hľadiska** rozlišujeme ciele:
  - krátkodobé (dni, týždne, mesiace);
  - strednodobé (viac ako 1 rok až 5 rokov);
  - dlhodobé (5 až 20 rokov);
- **Z hľadiska jednotlivých teoretických prístupov** hospodárskej politiky za základné ciele (pričom pri formulácii cieľov existuje vo všeobecnosti zhoda) možno považovať nasledujúce ciele:
  - vysoká zamestnanosť;
  - cenová stabilita;
  - trvalo udržateľný ekonomický rast;
  - rovnováha platobnej bilancie (bežného účtu platobnej bilancie).

Pri zamestnanosti sa pozornosť sústreďuje na dosiahnutie plnej zamestnanosti. Pri zabezpečovaní cenovej stability sa vláda usiluje o minimálny rast cenovej hladiny a snaží sa zabrániť cenovým šokom. Pri zabezpečovaní cieľa v oblasti medzinárodných ekonomických vzťahov sa štát usiluje o rovnováhu platobnej bilancie a stabilitu výmenných kurzov. Rast reálneho produktu by mal byť rovnomerný a udržateľný pri zabezpečení cenovej stability a prirodzenej miery nezamestnanosti.

Makroekonomická stabilita sa chápe ako rovnováha medzi agregátnym dopytom a ponukou pri súčasnej stabilite cenovej hladiny, vysokom stupni zamestnanosti, zahraničnej ekonomickej rovnováhe a primeranom a udržateľnom ekonomickom raste. Tieto ciele sú v určitej miere protikladné, a teda optimálne dosahovanie celého súboru cieľov je veľmi ťažké, ak nie nemožné.

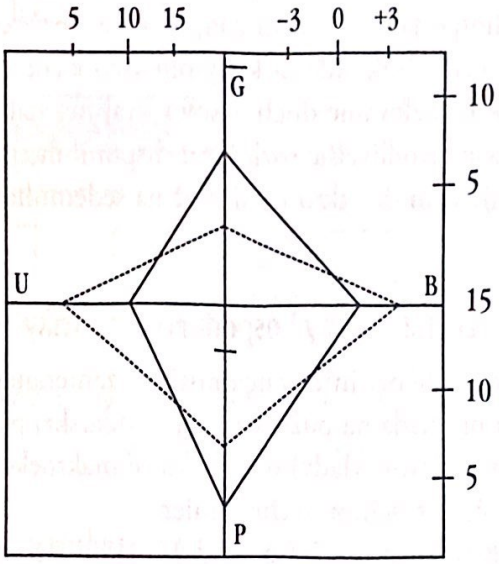
Na ľahšie pochopenie zložitosti a zároveň určitej rozpornosti cieľov nám poslúži ich grafické znázornenie (obr. 24.1). **Nicholas Kaldor**[94] vypracoval v roku 1971 pre

[94] Bližšie pozri: FLOER, J. *Magické náměstí Nicholase Kaldora* [online]. Dostupné na internete: <https://richesse--et--finance-com.translate.goog/the-magic-square-of-nicholas-kaldor/?_x_tr_sl=e-n&_x_tr_tl=cs&_x_tr_hl=cs&_x_tr_pto=sc>.

Scanned with CamScanner

potreby OSN graf, v ktorom sa v podobe štvoruholníka zobrazujú dosiahnuté makroekonomické ukazovatele krajiny vo vzťahu k uvedeným základným stabilizačným cieľom za určité obdobie, obvykle za jeden rok.

Grafické riešenie vypracované N. Kaldorom je v súčasnosti všeobecne známe ako **magický štvoruholník**, ktorý by mal ideálne podobu štvorca. Veľkosť jeho plochy by mala vyjadrovať maximálne dosiahnuteľný pozitívny vývoj ekonomiky, t. j. vysoké tempo rastu HDP (10 %) pri nulovej nezamestnanosti a nulovej inflácii, ako aj vonkajšiu rovnováhu meranú saldom platobnej bilancie, akceptovateľnú pre danú ekonomiku (napr. 3 %).



Vysvetlivky: *g* je tempo rastu HDP (v %), *u* – miera nezamestnanosti (v % aktívneho obyvateľstva), *P* – miera inflácie (v %), *B* – vonkajšia ekonomická rovnováha (zodpovedajúca saldu platobnej bilancie).

Obrázok 24.1 **Magický štvoruholník**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Forma štvorca vznikne, keď na pretínajúcu sa horizontálnu a vertikálnu os nanesieme na príslušnú stupnicu body vyjadrujúce jeden z cieľov hospodárskej politiky a tieto body spojíme. Pri zostavovaní magického štvoruholníka postupujeme tak, že na príslušnej stupnici konštruovanej podľa charakteru každého jednotlivého cieľa sa bodom označí dosiahnutá hodnota každého jednotlivého cieľa v danom roku, a to: tempo rastu HDP, miera nezamestnanosti, miera inflácie, saldo platobnej bilancie, resp. saldo jej bežného účtu.

Spojením všetkých štyroch bodov sa vytvorí štvoruholník, ktorého tvar a plocha sú špecifické pre každú sledovanú krajinu a obdobie (rok). **Vyjadrujú účinnosť aplikovanej hospodárskej politiky a stav ekonomiky.** Čím viac sa konkrétny tvar a plocha štvoruholníka líši od ideálneho štvorca, tým je hospodárska situácia krajiny horšia. Veličiny sa sledujú v určitých obdobiach (napr. obdobie fungovania vlády v porovnaní s predchádzajúcou vládou). Na základe toho, ako sa mení plocha

Ciele hospodárskej politiky a magický štvoruholník

V roku 1971 Nicolas Kaldor vypracoval grafické znázornenie cieľov HP v podobe *magického štvoruholníka*, ktorý by mal byť v ideálnej podobe formu štvorca. Jeho vrcholy tvorili najčastejšie sledované ciele hospodárskej politiky :

- ***Zamestnanosť*** – snaha o udržanie nezamestnanosti na úrovni, približujúcej sa prirodzenej miere nezamestnanosti
- ***Cenová stabilita*** – minimalizovať zmeny cien a zabraňovať neočakávaným cenovým šokom
- ***Rovnováha platobnej bilancie*** – zabezpečenie rovnovážnosti vonkajších ekonomických vzťahov
- ***Ekonomický rast*** – rast reálneho produktu, snaha o tempo rastu HDP, aby bola zaistená cenová stabilita a predpokladaná zamestnanosť

Ekonomická teória, denné štúdium

Scanned with CamScanner

štvoruholníka, možno hodnotiť stupeň úspešnosti stabilizačnej politiky. Čím je plocha väčšia, tým je stabilizačná politika úspešnejšia. Tvar štvoruholníka ukazuje, v ktorých smeroch je úspešnejšia (dlhšie „strany") a v ktorých menej úspešná (kratšie „strany").

Niektorí ekonómovia navrhujú tzv. zjednodušený model cieľov hospodárskej politiky (plná zamestnanosť, stabilizácia cien a neznečistené životné prostredie).

V niektorých vyspelých trhových ekonomikách sú ciele hospodárskej politiky krátkodobo alebo dlhodobo legislatívne stanovené, napríklad v Nemecku tzv. stabilizačným zákonom vždy na jeden rok alebo vo Francúzsku strednodobým štvorročným plánom. V Nemecku sa prejavuje snaha preniesť ťažisko od kvantitatívneho ku kvalitatívnemu rastu hospodárstva, čomu zodpovedá aj rozšírenie počtu cieľov hospodárskej politiky. Štvoruholník, kde sa k štyrom všeobecne prijímaným vrcholom pridáva spravodlivejšie rozdeľovanie dôchodkov v krajine, stabilizované, neznečistené životné prostredie a spravodlivejšie rozloženie disponibilnej práce (tento pojem sa v SR bežne nepoužíva), sa môže takto rozšíriť až na sedemuholník cieľov hospodárskej politiky.

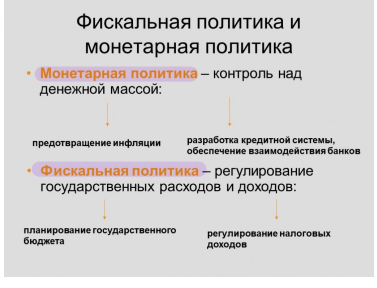
24.1.2 Typy hospodárskej politiky

Pri voľbe nástrojov tradičnej intervencionisticky zameranej stabilizačnej hospodárskej politiky sa tak prihliada na požiadavky hospodárskej praxe, ako sa aj zohľadňujú teoretické predstavy štátu (vlády) o tom, ktoré makroekonomické veličiny má záujem ovplyvňovať a čo je príčinou týchto zmien.

Ak predpokladáme, že záujmom štátu (vlády) je eliminácia dvoch najväčších „neduhov" trhovej ekonomiky – nezamestnanosti a inflácie, potom môžeme vytypovať niekoľko faktorov, ktoré ovplyvňujú úroveň zamestnanosti a cenovej hladiny. Sú to: celkové výdavky domácností a verejného sektora, celkové množstvo peňazí v obehu, úrokové sadzby, celkový nominálny dôchodok, saldo platobnej bilancie a výmenný kurz. Uvedené faktory sa navzájom ovplyvňujú.

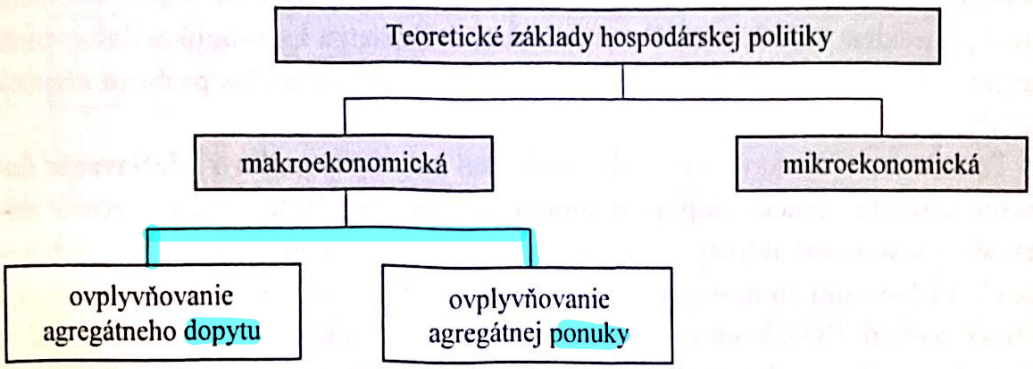
Štát zasahuje do hospodárskeho života prostredníctvom nástrojov usporiadaných do systémových skupín, ktoré označujeme ako **čiastkové hospodárske politiky**. Jednotlivé čiastkové hospodárske politiky sa odlišujú tým, ktoré faktory ovplyvňujú a aké konkrétne nástroje na to využívajú. Sú to:

- **monetárna politika (menová politika)** – využíva nástroje súvisiace so zmenou úrokovej sadzby, emisiou peňazí, množstvom peňazí a úverom;
- **fiškálna politika** – využíva nástroje súvisiace so štátnym rozpočtom, t. j. výdavky a príjmy;
- **dôchodková politika** – využíva štátny rozpočet a ďalšie nástroje na prerozdeľovanie dôchodkov;
- **vonkajšia (zahraničná) hospodárska politika** – využíva nástroje súvisiace s medzinárodným obchodom, medzinárodnými platbami, pohybom kapitálu a výmenným kurzom.



24.2 TEORETICKÉ ZÁKLADY MAKROEKONOMICKEJ HOSPODÁRSKEJ POLITIKY

Makroekonomickú politiku možno stručne definovať ako hospodársku politiku štátu (vlády) pri zabezpečovaní základných ekonomických cieľov spoločnosti, vyjadrených magickým štvoruholníkom. Postavenie makroekonomickej politiky v možných aktivitách vlády vyjadruje obrázok 24.2:



Obrázok 24.2 **Postavenie makroekonomickej politiky v možných aktivitách vlády**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Makroekonomická politika je vo všeobecnosti zameraná nielen na **zabezpečenie rastúceho trendu potenciálneho produktu**, ale najmä na zachovanie relatívnej stability tohto pohybu; z toho vyplýva aj jej označenie **stabilizačná politika**. Stabilizačnou politikou je aj v zmysle záujmu o akceptovateľný vývoj ďalších indikátorov, ktoré sa v čase takisto stále menia.

Ekonómia vo všeobecnosti skúma dvojaký pohyb – ide o trendy a oscilácie. Stabilizačná hospodárska politika skúma oscilácie a s tým spojené zmeny základných makroekonomických indikátorov. Konkrétne skúma:

- kde vznikajú odchýlky (či ide o odchýlky vnútri ekonomiky alebo ide o vonkajšie vplyvy);
- či ide o náhodnú alebo systematickú odchýlku;
- či sa odchýlky prejavujú na strane agregátnej ponuky (AS) alebo na strane agregátneho dopytu (AD).

Vonkajšie ekonomické vplyvy skúma, analyzuje a navrhuje riešenia samostatná časť makroekonomickej politiky – vonkajšia (zahraničná) hospodárska politika. Vnútri ekonomiky možno hospodárskou politikou pôsobiť buď na agregátnu ponuku, alebo na agregátny dopyt.

Scanned with CamScanner

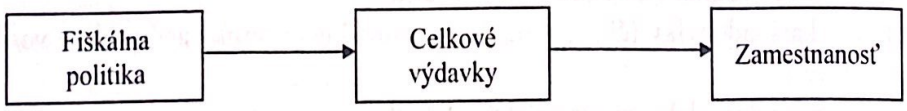
24.2.1 Dopytovo orientovaná makroekonomická politika

Pri vysvetľovaní teoretického základu dopytovo orientovanej hospodárskej politiky treba uvažovať o dvoch najznámejších makroekonomických prístupoch – keynesovstve a monetarizme.

Keynesovská ekonómia je založená na predstave, že trhová ekonomika je vnútorne nestabilný systém, ktorý nie je vždy schopný využívať zdroje, ktoré má k dispozícii. Stabilizácia trhovej ekonomiky a vytváranie predpokladov na plné využívanie ekonomických zdrojov nevyhnutne vyžaduje zásahy vlády. Za základný zdroj nestability sa považuje kolísanie agregátneho dopytu a jeho zložiek, najmä investícií, ktoré pri poklese vedú k nevyužívaniu výrobných kapacít a spôsobujú nedobrovoľnú nezamestnanosť. Jedným z kľúčových prvkov keynesovstva je však problém neistoty na trhu.

Podstatnou črtou keynesovskej hospodárskej politiky je **snaha o udržiavanie dostatočného efektívneho dopytu pomocou vládnych výdavkov**. Zabezpečenie dostatočnej investičnej aktivity by sa malo dosiahnuť pomocou stratégie „lacných peňazí", udržiavaním čo možno najnižšej úrokovej miery prostredníctvom zvyšovania ponuky peňazí. To však môže viesť v konečnom dôsledku k tzv. pasci likvidity, keď sa monetárna politika stáva neúčinnou, pretože úroková miera je taká nízka, že hospodárske subjekty očakávajú jej rast. Stimulácia efektívneho dopytu zvyšovaním vládnych výdavkov je preto podľa Keynesa účinnejšia. Keynesovská hospodárska politika zdôrazňuje **úlohu fiškálnej politiky**, pričom monetárna politika ustupuje viac-menej do úzadia. To môže viesť k vzniku rozpočtových deficitov, čo však keynesovská ekonómia nepovažuje pri neúplnom využívaní ekonomických zdrojov za závažnejší makroekonomický problém. Tento typ hospodárskej politiky sa označuje ako **dopytová stimulácia**. Ide najmä o stimuláciu investícií súkromných firiem prostredníctvom ovplyvňovania úrokových sadzieb a zvyšovanie agregátneho dopytu vládnymi nákupmi tovarov a služieb.

Keynesovská hospodárska politika sa zameriava na tieto súvislosti:



Obrázok 24.3 **Keynesovský typ hospodárskej politiky**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Keynesovská hospodárska politika preferuje fiškálnu politiku pred monetárnou politikou, a preto sa niekedy nazýva fiškalizmom. Z hľadiska faktora času sa sústreďuje na dosiahnutie krátkodobých cieľov.

Neokeynesovský typ hospodárskej politiky je vývojovým prúdom široko chápaného keynesovstva. Neokeynesovstvo sa usiluje o účinné pôsobenie kombinácie nástrojov fiškálnej politiky (výdavky vlády) a monetárnej politiky (regulácia

úrokových sadzieb) na vývoj ekonomiky. Za hlavný cieľ považuje plnú zamestnanosť, ale pozornosť venuje aj cenovej stabilite ako nevyhnutnej podmienke realizácie hlavného cieľa.

Neokeynesovský typ hospodárskej politiky sa zameriava na nasledujúce súvislosti:



Obrázok 24.4 **Neokeynesovský typ hospodárskej politiky**

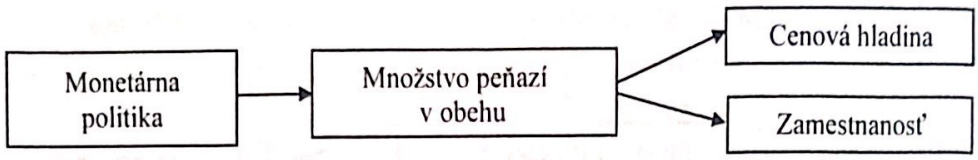
Zdroj: Vlastné spracovanie.

V 70. rokoch 20. storočia sa vo zvýšenej miere začala prejavovať neúčinnosť tradičných prístupov keynesovskej hospodárskej politiky. Postupne silnelo presvedčenie, že keynesovská dopytová stimulácia patrí medzi zdroje silnejúcich inflačných tlakov. Predznamenalo návrat k teoretickým koncepciám, zdôrazňujúcim tradičné základy trhovej ekonomiky, ktoré sa v modernej ekonómii často označuje ako **nová klasická ekonómia**. Ideovo sem však patrí aj monetarizmus. Tieto smery spája predstava, že samoregulačný mechanizmus trhu vytvára vhodné podmienky na vývoj ekonomiky a v konečnom dôsledku sa zaisťuje jej maximálna výkonnosť, ktorá je dlhodobo udržateľná. Tieto teoretické koncepcie zdôvodňujú tézu, že trhový mechanizmus vytvára dostatočné predpoklady na efektívne využívanie ekonomických zdrojov. Za hlavný zdroj poklesu efektívnosti ekonomiky považujú štátne zásahy do ekonomiky.

Podľa hlavného predstaviteľa **monetarizmu**, **M. Friedmana**, neuvážené zvyšovanie množstva peňazí v obehu vyvoláva šok v inak stabilnom dopyte po peniazoch a sprostredkovane aj vo vývoji produktu a zamestnanosti. Hlavnou príčinou problémov vo vývoji ekonomiky sú chyby v monetárnej politike, ktoré môžu byť spôsobené politickými tlakmi a chybnou hospodárskou politikou. Medzi základné tézy monetarizmu patrí téza o vytláčaní súkromných investícií vládnymi investíciami. Podľa nej vláda fiškálnou a monetárnou politikou keynesovského typu vytvára podmienky na presun zdrojov zo súkromného do verejného sektora. Kým súkromný sektor sa riadi ziskovým kritériom a musí čeliť tvrdým rozpočtovým obmedzeniam, verejný sektor zvyčajne úzko chápané ziskové kritériá nesleduje a často sa spolieha na prípadné finančné zdroje zo štátneho rozpočtu. Rast váhy verejného sektora a vládne výdavky v ekonomike vedú vo svojich dôsledkoch k menej efektívnemu hospodáreniu z hľadiska celkového využívania zdrojov v ekonomike.

Scanned with CamScanner

Monetaristický typ hospodárskej politiky považuje za určujúcu väzbu vzťah medzi množstvom peňazí v obehu a cenovou hladinou. Uprednostňuje využitie nástrojov monetárnej politiky:



Obrázok 24.5 **Monetaristický typ hospodárskej politiky**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Táto väzba, ktorú uprednostňuje monetaristický typ hospodárskej politiky, sa však v praxi neosvedčila. ***V súčasnosti sa ako nástroj monetárnej politiky využívajú úrokové sadzby*** a peňažné agregáty vyjadrujúce množstvo peňazí sú len orientačnými ukazovateľmi.

Predstavitelia **novej klasickej makroekonómie** vo svojich záveroch o zameraní hospodárskej politiky berú do úvahy teóriu racionálnych očakávaní, popisujúcu mechanizmus, ktorým ekonomické subjekty hodnotia informácie o vývoji ekonomických veličín. Pre hospodársku politiku odvodzujú predstavitelia tohto smeru záver, že len neočakávané opatrenia hospodárskej politiky môžu spôsobiť odklon od existujúceho ekonomického vývoja, aj to len krátkodobo. Očakávané alebo vopred ohlásené opatrenia nemajú nádej na úspech, racionálne správanie niektorých subjektov dosahy týchto opatrení úplne eliminujú. Táto úvaha viedla teoretikov novej klasickej makroekonómie (R. Lucas, Th. Sargent) k sformulovaniu názoru o neefektívnosti aktívnej, resp. intervencionistickej hospodárskej politiky. Významnou mierou R. Lucas prispel k tvorbe ekonomických modelov tým, že sformuloval tézu o invariancii (nemennosti) parametrov modelu, známu ako **Lucasova kritika**, ktorú prezentoval na príklade Phillipsovej krivky. Lucas považoval parametre dovtedajších ekonomických modelov založených na historicko-empirickom základe za príliš agregované, a teda závislé od politík, ktoré simulovali. Výsledky simulácií politík boli potom deformované. Odporučil, aby sa ekonomické modely budovali na mikrozákladoch, ktoré sú nezávislé od realizovaných opatrení. Prispel tak k vytvoreniu stochastických a dynamických modelov založených na mikroekonomických základoch – tzv. DSGE modelov.[95]

využíva menej v praxe

24.2.2 Ponukovo orientovaná makroekonomická politika

Trhovo konformné opatrenia ponukovo orientovanej makroekonomickej politiky vyplývajú z prúdu ekonomického myslenia nazývaného ekonómia strany ponuky. Ide o snahu určiť a následne odstrániť činitele odrádzajúce od ochoty pracovať

[95] Dostupné na internete: <https://euba.sk/www_write/files/SK/ekonomicke-rozhlady/er1_2011_Caplanova_Sujansky-9479.pdf>.

Scanned with CamScanner

a investovať a maximálne podporovať tých, ktorí vytvárajú bohatstvo – teda podnikateľov (výrobcov). Práve výrobcovia sú centrom ekonomickej aktivity, ich znalosti a iniciatíva pri vyhľadávaní nových podnikateľských príležitostí sú zdrojom prísunu nových inovácií a umožňujú dynamický vývoj ekonomiky.

Podľa **ekonómov strany ponuky** by sa mala hospodárska politika zamerať na jediný cieľ – na **podporu podnikania** odstraňovaním všetkých prekážok, vytvorením liberálneho hospodárskeho prostredia. Medzi **základné hospodársko-politické opatrenia** patria:

- politika znižovania daní (interpretácia Lafferovej krivky);
- podpora konkurencie, najmä obmedzovaním moci monopolov;
- preferovanie zdaňovania spotreby pred zdaňovaním dôchodkov;
- obmedzovanie dvojitého zdanenia;
- obmedzovanie vládnych intervencií do neperspektívnych odvetví;
- boj proti reštriktívnym praktikám odborov.

Hospodárska politika založená na princípoch ekonómie strany ponuky sa v praxi realizovala v USA v období, keď bol prezidentom R. Reagan (1981 – 1989). Presadzovala reformu daňového systému formou znižovania daní, čo malo pozitívne ovplyvniť podnety ekonomických subjektov k ekonomickej aktivite a prispieť k rastu produkčných možností ekonomiky. Súčasťou navrhovaných opatrení bola aj podpora deregulácie. V nasledujúcej kapitole venovanej fiškálnej politike podrobnejšie rozoberieme aj vplyvy fiškálnej politiky na stranu agregátnej ponuky. Za problém takéhoto typu politiky sa považuje, že sa jeho vplyvy prejavia až v dlhom období a môžu byť relatívne nízke. Tento typ hospodársko-politických opatrení presadzujú spravidla politické strany zamerané na podporu podnikateľského sektora stojace na pravej strane politického spektra.

Z hľadiska hospodárskej politiky nejde teda o ucelenú škálu praktických návodov a im zodpovedajúcich nástrojov, ale o určenie nových ciest na presadzovanie protiintervencionistickej hospodárskej politiky. Z časového hľadiska ide skôr o stanovenie dlhodobých cieľov.

Dôchodková politika je, naopak, založená na štátnom intervencionizme. V širšom kontexte je súčasťou procesu prerozdeľovania dôchodkov v ekonomike. Je zameraná na boj proti inflácii a je priamym zásahom do vývoja miezd. Charakter tohto zásahu závisí vo veľkej miere od politickej situácie v spoločnosti. Dôchodková politika môže mať v súlade s povahou spoločenského konsenzu rôznu formu: imperatívnu, indikatívnu a kooperatívnu. Imperatívna dôchodková politika je vo svojej podstate donucujúca, indikatívna dôchodková politika sa snaží o dlhodobejšiu orientáciu v súlade s makroekonomickými zámermi vlády a kooperatívna dôchodková politika znamená takú dôchodkovú politiku, ktorá sa usiluje o vzájomnú dohodu. Tento typ dôchodkovej politiky je podmienený vznikom a fungovaním špeciálnych inštitúcií, ktoré sa zúčastňujú na procese vyjednávania (napr. tripartita – zamestnávatelia, odbory a štát).

Scanned with CamScanner

Konkrétna hospodárska prax využíva najčastejšie tieto typy dôchodkovej politiky:

- mzdová a cenová regulácia;
- mzdové a cenové moratórium.

Mzdová a cenová regulácia je súhrnný pojem pre množstvo rokovaní medzi vládou, odbormi a zamestnávateľmi o mzdových otázkach. Zahŕňa napríklad mzdové smernice, stanovuje limity rastu miezd a cien, väčšinou v závislosti od rastu produktivity práce a očakávanej miery inflácie. Limity predstavujú buď percentuálny, alebo absolútny záväzok hornej hranice zvyšovania miezd a cien. Väčšinou sa tieto limity uplatňujú vo verejnom sektore, v niektorých krajinách sa uplatňuje princíp kolektívneho vyjednávania o výške limitov.

Mzdové a cenové moratórium alebo zmrazenie miezd a cien znamená, že zvyšovanie miezd a cien je nezákonné. Väčšinou je časovo obmedzené. Moratórium je šokovou záležitosťou, nemá za cieľ väčšinou nič iné, len zabrániť prudko sa vyvíjajúcej inflácii a vytvoriť časový priestor na racionálnejšie riešenie. Ide o krátkodobé opatrenie, ktoré nemá oporu v ekonomickej teórii a celkom evidentne deformuje ceny výrobných faktorov, čím bráni efektívnej alokácii zdrojov.

V súčasnosti sa pri formovaní hospodárskej politiky stále viac do popredia dostáva uplatnenie prístupov a záverov behaviorálnej ekonómie. Behaviorálny prístup pri formovaní hospodárskej politiky upozorňuje na zlyhania ľudí pri rozhodovaní na trhu, hlavne v dôsledku ich konania pod vplyvom emócií a následnej odchýlky od racionality. Závery behaviorálnej ekonómie sa využívajú pri dizajne implementácie rôznych druhov politík, napríklad v oblasti výberu daní a poplatkov, alebo dizajne sporiacej časti dôchodkového systému.

Pozornosť si získala aj tzv. nová monetaristická ekonómia, ktorá je novou oblasťou monetárnej teórie, rozvíjajúcou sa posledné tri desaťročia, zdôrazňujúca význam a problémy spojené s fungovaním menového systému. Zdôrazňuje existenciu informačných a priestorových asymetrií a ich vplyv na peňažnú výmenu a finančné sprostredkovanie. Noví monetaristi sa zameriavajú na informačné problémy na trhu, týkajúce sa menovej oblasti. Zároveň zdôrazňujú, že kľúčovými problémami sú hlavne úrokové sadzby, úverové podmienky, finančné trhy a likvidita, čo je potrebné zohľadniť aj pri tvorbe monetárnej politiky.

Tradičné chápanie vzťahu medzi ekonomickou vedou a hospodárskou politikou, a tým i vzťahu medzi ekonomickou vedou (akademikmi) a tvorcami hospodárskej politiky, spočíva v tom, že tento sa chápe ako jednosmerný komunikačný kanál: ako jednosmerná kauzalita od vedy k hospodárskej praxi. Základné ekonomické poznatky získavajú a distribuujú ekonómovia – vedci, výskumníci, ktoré sú spravidla akademického charakteru. Ekonómovia – praktici, pôsobiaci v podnikateľskej sfére alebo priamo v decíznej, teda riadiacej sfére, využívajú tieto poznatky a aplikujú ich vo väčšej alebo menšej miere v jednotlivých konkrétnych situáciách a oblastiach: v riadiacej, podnikovej, resp. podnikateľskej sfére. V tejto súvislosti sa pripisuje poznatkom ekonomickej vedy pravdepodobnostný charakter. Zároveň možno konštatovať, že absolútna zhoda teórie s faktami nie je nikdy absolútna.

Scanned with CamScanner

Makroekonomická hospodárska politika v rámci EÚ

Výkon makroekonomických politík v rámci EÚ v praxi sa najčastejšie realizuje najmä prostredníctvom fiškálnej a monetárnej politiky. Fiškálna politika ovplyvňuje úroveň HDP dvomi hlavnými nástrojmi: daňami a vládnymi výdavkami. Sloboda pri uskutočňovaní rozhodnutí v tejto politike je čiastočne limitovaná Paktom stability a rastu (*Stability and Growth Pact*) konkrétne jeho nápravnou časťou, podľa ktorej by mali členské štáty podniknúť vhodné opatrenia na nápravu nadmerných deficitov, a to implementáciou postupu pri nadmernom deficite (*Excessive Deficit Procedure* – EDP), ktorý operacionalizuje limity rozpočtového deficitu a verejného dlhu dané hodnotovými prahmi 3 % deficitu štátneho rozpočtu k HDP a 60 % verejného dlhu k HDP. Tieto limity sú zakotvené v článku 126 Zmluvy o Európskom spoločenstve a v protokole pripojeného k zmluve s cieľom zabezpečiť zdravé verejné financie nevyhnutné pre fungovanie hospodárskej a menovej únie. Monetárna politika – národné centrálne banky sa vzdali veľkej časti svojich právomocí vstupom jednotlivých štátov do eurozóny a prijatím eura, na rozhodovaní ECB, ktorej hlavným cieľom je dosiahnutie cenovej stability, sa podieľa guvernér NBS tak ako každý guvernér jedným hlasom. Z tohto je zrejmé, že v rámci zabezpečenia efektívneho fungovania EÚ musia členské štáty koordinovať svoje politiky navzájom, čo do určitej miery limituje prijímanie rozhodnutí pri dosahovaní makroekonomických cieľov.

Úlohou NBS je podieľať sa na spoločnej menovej politike, ktorú určuje ECB pre eurozónu. Podľa zakladajúcej Zmluvy Európskeho spoločenstva, primárnym cieľom jednotnej menovej politiky je udržiavanie cenovej stability. Cenová stabilita prispieva k tvorbe priaznivého ekonomického prostredia a vytvára podmienky pre vyššiu zamestnanosť a udržateľný rast ekonomiky v strednodobom horizonte. Monetárna politika ECB je založená na dvoch pilieroch, ktoré pomáhajú dosiahnuť základný cieľ, ktorým je udržanie cenovej stability, kvantifikovanej ako medziročná zmena indexu HICP menej ako, ale blízko k 2 % v strednodobom horizonte. Dvoma piliermi menovej politiky sú monetárna analýza a ekonomická analýza. Európska centrálna banka tak v záujme udržania cenovej stability sleduje, ako sa vyvíja objem peňazí v ekonomike, nazývaný M3 (t. j. vklady a obeživo) a aký je výhľad makroekonomického vývoja a jeho vplyv na infláciu. Úspešnosť udržania cenovej stability úzko súvisí s očakávaniami. Pre správny vývoj očakávaní je veľmi dôležitá komunikácia centrálnej banky s okolím. Vyhlásenia prezidenta ECB a členov Rady guvernérov ECB formujú očakávania o ďalšom vývoji hospodárskej a menovej situácie a môžu mať okamžitý vplyv na výmenný kurz eura a trhové úrokové sadzby. Očakávania o budúcom vývoji tiež vplývajú na mzdové vyjednávanie alebo na to, ako firmy určia ceny svojich tovarov a služieb.

Zdroj: Dostupné na internete: <https://www.mfsr.sk/sk/financie/verejne-financie/koordinacia-rozpoctovych-politik-ramci-europskej-unie/koordinacia-fiskalnych-politik-clenskych-statov-zavazky-sr-tejto-oblasti/>; <https://www.ecb.europa.eu/ecb/educational/explainers/tell-me/html/what-is-monetary-policy.sk.html>.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Hospodárskou politikou** nazývame všetky opatrenia štátu (verejnej moci) v určitom období, ktoré majú ovplyvňovať hospodársky život krajiny. Vymedzuje sa ako súhrn cieľov, nástrojov, rozhodovacích procesov a opatrení štátu v jednotlivých oblastiach ekonomiky.
2. Teória hospodárskej politiky poskytuje teoretický základ na tvorbu **koncepcií hospodárskej politiky**. Hospodárska prax sa pri realizácii hospodársko-politických opatrení opiera o teoretické odporúčania a zároveň preberá zodpovednosť za dôsledky prijatých opatrení.
3. Hlavným **subjektom hospodárskej politiky** je štát. **Nositeľmi** hospodárskej politiky sú všetky inštitúcie, organizácie, ale aj jednotlivci, ktorí na základe svojich kompetencií alebo politickej moci formulujú politické a ekonomické ciele a na ich dosahovanie vytvárajú podmienky.
4. **Za základné členenie hospodárskej politiky** možno považovať jej delenie na makroekonomickú politiku a mikroekonomickú politiku.
5. **Makroekonomická politika** pôsobí najmä v oblasti makroekonomickej rovnováhy a efektívnosti využitia zdrojov spoločnosti, ako aj ekonomického rastu, čo závisí od formulácie a uskutočňovania vládneho programu. Z hľadiska dosahovania makroekonomickej rovnováhy rozlišujeme opatrenia pôsobiace na strane agregátneho dopytu a na strane agregátnej ponuky.
6. Z hľadiska jednotlivých koncepcií hospodárskej politiky za **základné ciele** možno považovať: vysokú zamestnanosť, cenovú stabilitu, udržateľný ekonomický rast a rovnováhu platobnej bilancie. Tieto ciele sú v určitej miere protikladné, a teda ich optimálne realizovanie súčasne je veľmi ťažké, ak nie nemožné.
7. Štát zasahuje do hospodárskeho života prostredníctvom nástrojov usporiadaných do systémových skupín, ktoré sa označujú ako **čiastkové hospodárske politiky**. Jednotlivé čiastkové hospodárske politiky sa líšia tým, ktoré faktory ovplyvňujú a aké konkrétne nástroje na to využívajú. Sú to: monetárna (menová) politika, fiškálna politika, dôchodková politika a vonkajšia (zahraničná) hospodárska politika.
8. **Keynesovská hospodárska politika** sa prioritne orientuje na stimuláciu agregátneho dopytu s cieľom zabezpečiť plnú zamestnanosť prostredníctvom diskrecionárnych opatrení hospodárskej politiky. Úlohou štátu je podpora efektívneho dopytu prostredníctvom štátneho rozpočtu. **Neokeynesovský typ hospodárskej politiky** sa usiluje o účinné kombinovanie nástrojov fiškálnej a monetárnej politiky. Za hlavný cieľ považuje plnú zamestnanosť, ale pozornosť venuje aj cenovej stabilite ako podmienke realizácie hlavného cieľa.
9. **Monetaristický typ hospodárskej politiky sa tiež zameriava na stranu agregátneho dopytu,** no za určujúcu považuje vzťah medzi množstvom peňazí v obehu a cenovou hladinou. Uprednostňuje využitie nástrojov monetárnej politiky – hospodársko-politických pravidiel na dosiahnutie primárneho cieľa hospodárskej politiky, ktorým je cenová stabilita.
10. **Trhovo konformné opatrenia** ponukovo orientovanej hospodárskej politiky vyplývajú z prúdu ekonomického myslenia nazývaného **ekonómia strany ponuky**. Ide o snahu určiť a následne odstrániť činitele odrádzajúce od ochoty pracovať a investovať a maximálne podporovať tých, ktorí vytvárajú bohatstvo – teda podnikateľov.
11. **Dôchodková politika** môže mať v súlade s formou spoločenského konsenzu rôznu formu: imperatívnu, indikatívnu a kooperatívnu. Konkrétna hospodárska prax využíva najčastejšie v rámci dôchodkovej politiky **mzdovú a cenovú reguláciu** a **mzdové a cenové moratórium**.

Scanned with CamScanner

DVADSIATA PIATA KAPITOLA

FIŠKÁLNA POLITIKA

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť úlohu verejných rozpočtov, rozpočtovej rovnováhy a udržateľného dlhu pre stabilný vývoj súčasných ekonomík;*
- *charakterizovať fiškálnu politiku a pôsobenie jej jednotlivých nástrojov;*
- *vysvetliť vplyvy jednotlivých typov fiškálnej politiky na stranu agregátneho dopytu;*
- *vysvetliť vplyvy fiškálnej politiky na stranu agregátnej ponuky;*
- *charakterizovať prístupy ekonómie strany ponuky k fiškálnej politike a ich odraz v koncepcii Lafferovej krivky;*
- *vysvetliť aktuálny stav koordinácie fiškálnej politiky a situáciu v oblasti fiškálnej stability v krajinách EÚ a v eurozóne.*

Verejné rozpočty sa využívajú na financovanie vládnych programov, ako aj na dosiahnutie sledovaných makroekonomických cieľov, najmä zamestnanosti a rastu reálneho HDP. Po prvýkrát boli využité na ovplyvnenie výkonnosti ekonomiky v období Veľkej hospodárskej krízy v 30. rokoch 20. storočia. Využitie tohto typu hospodárskej politiky teoreticky zdôvodnil J. M. Keynes vo svojej knihe *Všeobecná teória zamestnanosti, úroku a peňazí* (1936). **Využívanie verejných rozpočtov (štátneho rozpočtu a rozpočtov samospráv) na dosiahnutie konečných makroekonomických cieľov, resp. na stabilizáciu ekonomiky**, sa označuje ako **fiškálna politika**.

25.1 VEREJNÉ ROZPOČTY, ŠTÁTNY ROZPOČET, DEFICIT A DLH

Štátny rozpočet je centralizovaný peňažný fond, ktorý z účtovného hľadiska bilancuje príjmy a výdavky štátu. Návrh štátneho rozpočtu schvaľuje zákonodarný orgán (parlament) a nadobúda formu zákona (zákon o štátnom rozpočte). Štátny rozpočet je tokovou veličinou. V rozpočtovom období sa vytvárajú príjmy a súčasne sa postupne realizujú toky na strane výdavkov v súlade so štruktúrou schválenou v zákone o štátnom rozpočte. V prípade potreby výraznejších zmien v rozpočte musí zákonodarný orgán schváliť novelu zákona o štátnom rozpočte, ako to bolo napríklad aj v roku 2021 v dôsledku úpravy rozpočtu pod vplyvom pandémie COVID-19.

Príjmy verejných financií tvoria všetky daňové a nedaňové príjmy, ktoré sa stávajú súčasťou štátneho rozpočtu alebo rozpočtov iných subjektov verejnej správy. **Hlavným zdrojom príjmov štátneho rozpočtu** sú **dane** ako povinné platby do štátneho rozpočtu alebo do miestnych rozpočtov, ktoré odvádzajú fyzické a právnické osoby a inštitúcie v stanovenej výške a lehote. Dane znižujú disponibilné dôchodky obyvateľstva, ovplyvňujú výdavky domácností na nákup spotrebných statkov a služieb, čo sa premieta do zníženia spotreby domácností ako zložky agregátneho dopytu.

Scanned with CamScanner

Verejný rozpočet v SR

Rozpočet verejnej správy je strednodobým ekonomickým nástrojom finančnej politiky štátu. Zostavuje sa každoročne najmenej na tri rozpočtové roky a záväzný je pre najbližší rozpočtový rok. Rozpočtový rok je zhodný s kalendárnym rokom.

Verejný rozpočet v SR je rozpočtom prostriedkov verejnej správy, ktorého súčasťou je štátny rozpočet, rozpočty ústrednej správy (rozpočty štátnych rozpočtových a príspevkových organizácií, Slovenského pozemkového fondu, Fondu národného majetku SR, verejných vysokých škôl a štátnych účelových fondov), rozpočty územnej samosprávy (obcí a vyšších územných celkov, fondov sociálneho a zdravotného zabezpečenia – Sociálnej poisťovne a zdravotných poisťovní). Ústredná správa je financovaná priamo zo štátneho rozpočtu v rámci rozpočtov príslušných kapitol, ostatným zložkám verejného rozpočtu sa vyplácajú zo štátneho rozpočtu transfery.

Ministerstvo financií SR predkladá rozpočet verejnej správy na schválenie vláde. Vláda predkladá Národnej rade SR vládny návrh zákona o štátnom rozpočte na príslušný rozpočtový rok a na informáciu rozpočet verejnej správy.

Štátny rozpočet na príslušný rozpočtový rok schvaľuje Národná rada SR zákonom o štátnom rozpočte. Týmto zákonom sa na príslušný rozpočtový rok schvaľuje limit výdavkov štátneho rozpočtu, maximálna výška rozpočtovaného schodku alebo minimálna výška rozpočtovaného prebytku štátneho rozpočtu, ak nie sú príjmy štátneho rozpočtu a výdavky štátneho rozpočtu vyrovnané.

Štátny rozpočet tvoria najmä:
- príjmy štátneho rozpočtu v členení podľa kapitol;
- výdavky štátneho rozpočtu na vykonávanie aktivít nevyhnutných na plnenie zámerov a cieľov programov vlády v členení podľa kapitol;
- prebytok štátneho rozpočtu alebo schodok štátneho rozpočtu, ak príjmy a výdavky nie sú vyrovnané.

Ak nie je vládny návrh zákona o štátnom rozpočte na nasledujúci rozpočtový rok schválený Národnou radou SR do 31. decembra bežného rozpočtového roka, spravuje sa rozpočtové hospodárenie v období od 1. januára rozpočtového roka do nadobudnutia účinnosti zákona o štátnom rozpočte na príslušný rozpočtový rok vo forme rozpočtového provizória.

Zdroj: Dostupné na internete: <www.slovensko.sk>.

Najvýznamnejším zdrojom **príjmov verejných rozpočtov** sú dane. **Dane** delíme na priame a nepriame.

Priame dane sa platia v závislosti od výšky dôchodku alebo majetku, ich sadzby môžu byť **lineárne** (**proporcionálne**, používa sa aj pojem **rovná daň**) – t. j. v závislosti od výšky príjmu alebo od veľkosti majetku sa daňová sadzba nemení, **progresívne** – t. j. s rastúcou výškou príjmu, alebo majetku rastie daňová sadzba alebo **regresívne** – t. j. s rastúcou výškou príjmu alebo majetku daňová sadzba klesá. V SR sú hlavnými druhmi priamych

Scanned with CamScanner

daní **daň z príjmov fyzických osôb**, ktorou sa zdaňujú dôchodky jednotlivcov a **daň z príjmov právnických osôb**, ktorou sa zdaňujú dôchodky firiem. K daniam z majetku patria napríklad daň z nehnuteľností, daň z pozemkov, daň z motorových vozidiel.

Nepriame dane zakomponovávajú výrobcovia do cien tovarov a služieb, takže aj keď ich do štátneho rozpočtu odvádzajú firmy, ich výška sa premieta do cien tovarov a služieb a v konečnom dôsledku ich platia spotrebitelia. Aj keď najmä pri zmenách týchto daní sa vedú diskusie o tom, či sa výška nepriamych daní premieta do cien tovarov a služieb v plnej miere, existuje zhoda, že tieto dane sú súčasťou nákladov firiem a premietajú sa do cien. V SR k nepriamym daniam patria **daň z pridanej hodnoty a spotrebné dane** (napr. daň z liehovín a destilátov, daň z tabaku a tabakových výrobkov, daň z uhľovodíkových palív a mazív).

Výdavky verejných rozpočtov sú výdavky, ktoré sa používajú na dosiahnutie určitých konkrétnych cieľov. Patria k nim napr. **transferové platby**, výdavky na nákup tovarov a služieb, mzdy pracovníkov verejnej správy a iné. Transferovou platbou je platba v rámci systému verejných financií iným subjektom, za ktoré tieto neposkytujú žiadnu protihodnotu (napr. sociálne dávky, podpory v nezamestnanosti). **Výdavky štátneho rozpočtu** sú určené na financovanie nákladov na štátnu správu, armádu, políciu, školstvo, zdravotníctvo, vedu a výskum, ale aj na platenie úrokov zo štátnych pôžičiek, náklady na dlhovú službu a iné.

Štátny rozpočet, ako aj rozpočty samospráv môžu byť v danom období (obvykle jeden rok) **vyrovnané** (ak sa ich príjmy rovnajú výdavkom, hovoríme o **vyrovnanom rozpočte**), **prebytkové** (ak sú príjmy vyššie ako výdavky, hovoríme o **prebytkovom rozpočte**) alebo **deficitné** (ak sú výdavky vyššie ako príjmy, hovoríme o **deficitnom rozpočte**). Rozpočtový prebytok, resp. schodok sa spravidla vyjadruje **ako percento HDP**, čo umožňuje relativizovať veľkosť deficitu/prebytku štátneho rozpočtu v pomere k výkonnosti ekonomiky. Takáto forma vyjadrenia rozpočtovej rovnováhy/nerovnováhy tiež umožňuje porovnávať jej vývoj v čase, resp. so situáciou v iných ekonomikách.

Je dôležité, aby bola zabezpečená stabilita vývoja verejných financií a aby **verejné financie boli dlhodobo udržateľné** (t. j. aby bola krajina schopná v dlhodobom horizonte splácať všetky svoje záväzky). Pri posudzovaní **fiškálnej stability krajiny** treba pri analýze **salda štátneho rozpočtu** rozlišovať medzi:

- **skutočným saldom (deficitom alebo prebytkom)** – ide o rozdiel medzi skutočnými príjmami a výdavkami štátneho rozpočtu (skutočný deficit, prebytok alebo vyrovnaný rozpočet);
- **štrukturálnym saldom (štrukturálnym deficitom alebo prebytkom)** – ide o stav salda rozpočtu, ktoré by rozpočet vykazoval v prípade, ak by sa ekonomika nachádzala na úrovni plnej zamestnanosti[96] (štrukturálny deficit, štrukturálny prebytok alebo štrukturálne vyrovnaný rozpočet);

[96] Vyčíslenie štrukturálneho salda predpokladá, že analyticky dokážeme presne určiť úroveň potenciálneho produktu, čo však nie je jednoduchá úloha a metodológie a následne aj odhady potenciálneho produktu rôznymi analytickými inštitúciami sa často od seba aj dosť výrazne odlišujú.

Scanned with CamScanner

- **cyklickým saldom (cyklickým deficitom alebo prebytkom)** – definovaným ako rozdiel medzi skutočným a štrukturálnym saldom štátneho rozpočtu (deficitom, resp. prebytkom). Cyklické saldo vyjadruje vplyv cyklického vývoja ekonomiky na rozpočtovú rovnováhu.

Ak v ekonomike dochádza k vzniku rozpočtových deficitov, štát musí získať dodatočné zdroje na pokrytie takého objemu výdavkov, ktorý presahuje rozpočtové príjmy. Tieto zdroje môže získať napríklad predajom štátnych obligácií súkromnému sektoru v domácej krajine alebo v zahraničí alebo tak, že si požičia na finančných trhoch. Ak centrálna banka nie je od vlády dostatočne nezávislá, môže vláda získať zdroje na financovanie dodatočných výdavkov tak, že zaviaže centrálnu banku, aby dala do obehu dodatočné peniaze, čo však za inak nezmenených podmienok povedie k inflácii v ekonomike.

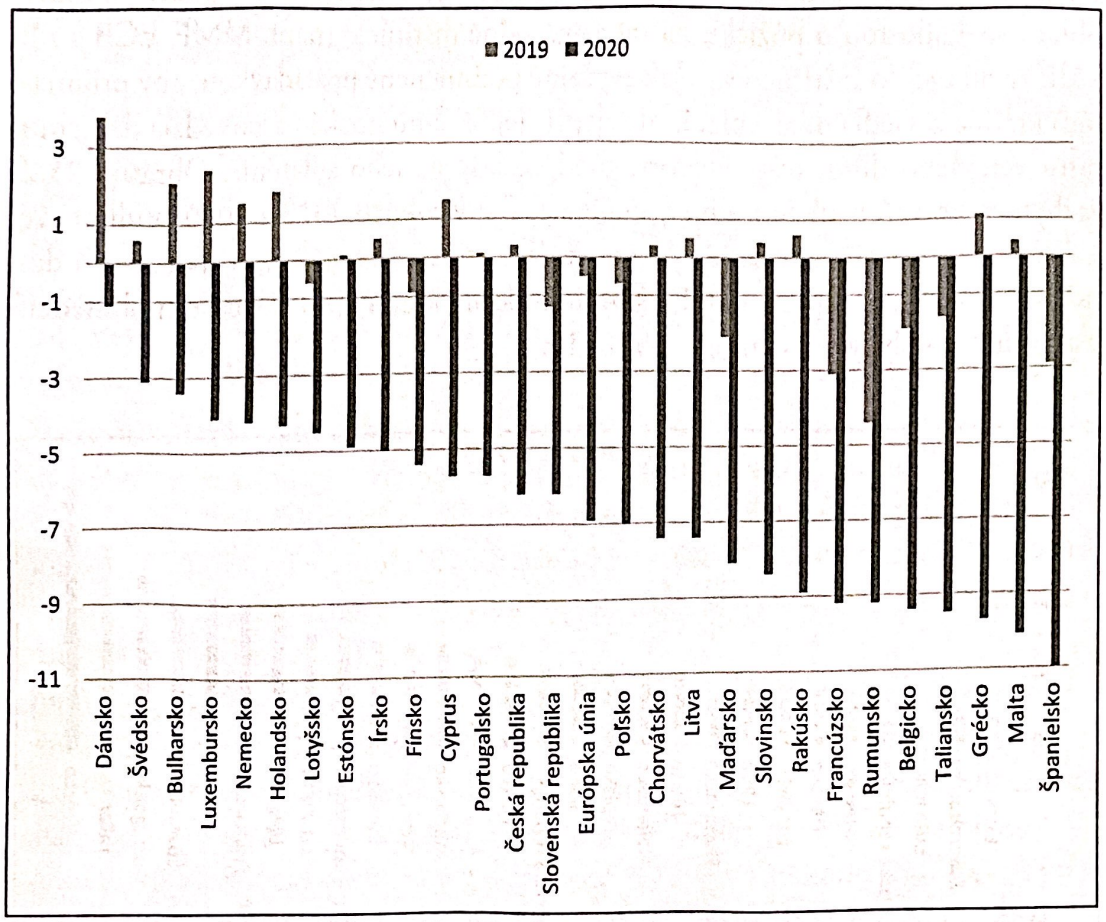
Rôzne skupiny makroekonómov majú rozdielne **postoje k vzniku rozpočtových deficitov**. Podľa prístupu **keynesovcov** by mal štát v období recesie podporovať agregátny dopyt aj za cenu vzniku rozpočtových deficitov, keďže zvýšenými verejnými výdavkami môže stimulovať ekonomiku a uľahčiť tak prekonanie recesie. Tento prístup predpokladá, že zámerné rozpočtové deficity, ktoré vzniknú v období recesie, budú vyrovnané rozpočtovými prebytkami vo fáze expanzie. Takýto typ proticyklického regulovania sa v praktickej hospodárskej politike po prvýkrát presadil v období Veľkej hospodárskej krízy v 30. rokoch 20. storočia, keď programy verejných investícií a verejných prác pomohli vyviesť ekonomiku z recesie. Ukázalo sa však, že zavedené výdavkové programy je politicky oveľa ťažšie zrušiť, keď sa ekonomika dostane do fázy expanzie. Ak sa deficitné financovanie v období recesie nedoplní rozpočtovým prebytkom v období expanzie, takýto typ fiškálnej politiky bude viesť k rastu zadlženia. Preto sa v súčasnom období kladie dôraz na to, aby opatrenia, ktoré sa využívajú na podporu ekonomiky v období recesie, mali jednorazový charakter a takýto stimul zanikol hneď, keď sa ekonomická situácia zlepší.

Alternatívny prístup k rozpočtovým deficitom vychádza z predpokladu, že vlády by sa mali správať rovnako ako domácnosti, ktoré z dlhodobého hľadiska nemôžu míňať viac, ako im to ich disponibilné dôchodky umožnia. Ak by však dlhodobejšie míňali viac, ako by im to ich disponibilné dôchodky umožnili, malo by to na nich výrazne negatívne vplyvy. Tento názor dominoval v teórii až do obdobia Veľkej hospodárskej krízy a v súčasnosti má tiež svojich zástancov hlásiacich sa k **liberálnym ekonomickým smerom**. V tomto prístupe sa kladie dôraz na to, že dlh bude potrebné v budúcnosti splatiť a deficity vedú k tomu, že súčasná generácia prenáša náklady na budúce generácie. Napríklad predstavitelia rakúskej školy tiež zdôrazňujú, že ak je dlh financovaný dodatočnou emisiou peňazí, bude to viesť k rastu cenovej hladiny (inflácii).

Na obrázku 25.1 sú uvedené rozpočtové deficity/prebytky v krajinách EÚ v rokoch 2019 a 2020. Vidíme, že v roku 2020 došlo k výraznému rastu rozpočtových deficitov, čo bolo vyvolané vplyvmi pandémie COVID-19. Na jednej strane pokles HDP vyvolaný protipandemickými opatreniami a reakciou ekonomických subjektov

Scanned with CamScanner

na ne mal za následok pokles rozpočtových príjmov, na druhej strane štáty prijímali výdavkové opatrenia a stimuly, ktoré mali znížiť negatívne vplyvy pandémie na domácnosti a najviac postihnuté sektory. Nižšie príjmy a vyššie výdavky mali za následok rast rozpočtových deficitov. S rastom deficitov došlo i k rastu zadlženia.



Obrázok 25.1 **Rozpočtové deficity v krajinách EÚ v rokoch 2019 a 2020 (% HDP)**

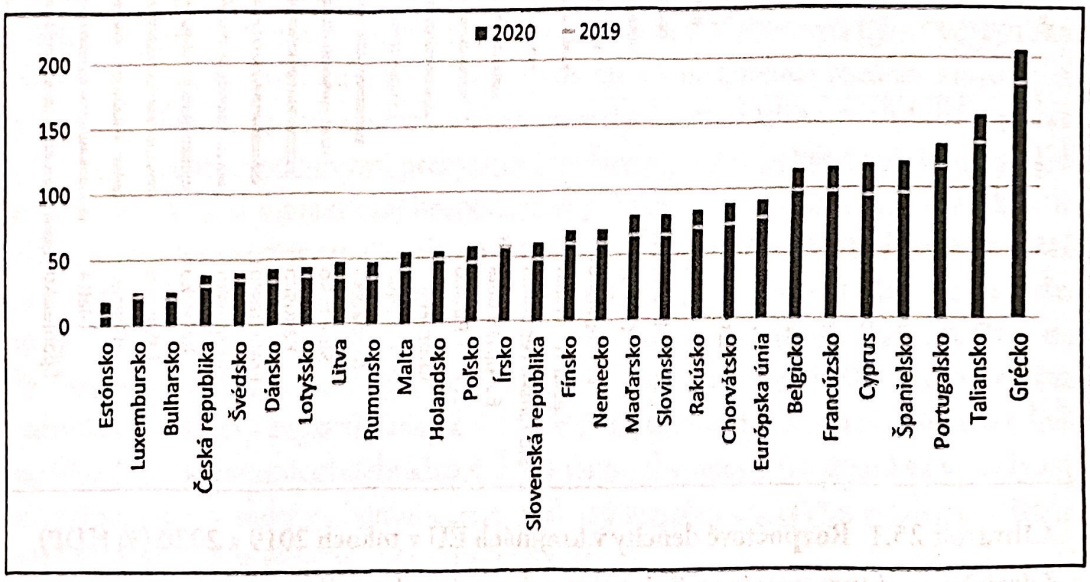
Zdroj: Vlastné spracovanie podľa internetovej stránky: <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_10dd_edpt1&lang=en>.

Verejný dlh vyjadruje **celkovú sumu nesplatených záväzkov vlády vrátane ostatných záväzkov verejnej správy**. Rozlišuje sa medzi hrubým a čistým dlhom. **Hrubý dlh** vyjadruje hodnotu všetkých dlhových nástrojov vydaných subjektmi verejnej správy. Ide najmä o dlhopisy, štátne pokladničné poukážky a úvery. Pri **čistom dlhu** sa od hrubého dlhu odpočítajú niektoré finančné aktíva, najmä hotovosť na účtoch štátu.

Medzi rozpočtovým deficitom a dlhom je bezprostredná súvislosť, keďže deficit verejných rozpočtov vedie k zvýšeniu verejného dlhu. Akumulácia verejného dlhu sa spája s **medzigeneračnými transfermi** a so zaťažením súčasnej a budúcich generácií najmä vtedy, ak sa požičané zdroje nepoužijú na vytvorenie aktív, ktoré zvyšujú produkčné schopnosti ekonomiky a prinášajú vyšší výnos, ako sú náklady spojené so zaplatením úrokov z dlhu.

Scanned with CamScanner

Rovnako ako v prípade deficitu, aj verejný dlh možno financovať dodatočnou emisiou peňazí (t. j. monetizáciou dlhu), emisiou dlhopisov predaných domácim (vnútorný dlh) alebo zahraničným subjektom (zahraničný dlh). Ak pre vysoké zadlženie klesne dôvera investorov voči krajine, krajina môže mať problém požičať si finančné zdroje pri primeraných nákladoch na trhu. V takýchto prípadoch sa môže obrátiť so žiadosťou o pôžičku na medzinárodné inštitúcie (napr. MMF, ECB a i.). Pôžičky od týchto inštitúcií sú však zvyčajne podmienené požiadavkou, aby prijímajúca krajina zaviedla opatrenia, ktoré zlepšia jej fiškálnu pozíciu a zamedzia ďalšiemu rastu verejného dlhu, resp. vytvoria predpoklady na jeho splatenie. Obrázok 25.2 zachytáva úroveň hrubého dlhu v krajinách EÚ v rokoch 2019 a 2020. Vidíme, že v roku 2020 úroveň zadlženia výrazne vzrástla, čo súvisí s rastom rozpočtových deficitov a fiškálnymi opatreniami a stimulmi, ktoré krajiny prijali s cieľom obmedziť ekonomické vplyvy pandémie COVID-19.



Obrázok 25.2 **Hrubý verejný dlh v krajinách EÚ v rokoch 2019 a 2020 (% HDP)**

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa internetovej stránky: <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_10dd_edpt1&lang=en>.

Slovenská republika ako členská krajina eurozóny a EÚ sa riadi fiškálnymi pravidlami platnými na úrovni EÚ, ako aj národnými fiškálnymi pravidlami. Ich cieľom je zabezpečiť fiškálnu stabilitu a trvalú udržateľnosť verejných financií. Podrobnejšie je existujúci fiškálny rámec na úrovni EÚ a v SR popísaný v ďalšom texte.

Koordinácia fiškálnej politiky v EÚ a v SR

Finančná kríza v rokoch 2007 – 2008 viedla k snahe zlepšiť riadenie fiškálneho rámca v krajinách eurozóny a v krajinách EÚ. Na úrovni EÚ vznikol legislatívny rámec záväzný pre krajiny eurozóny a vo veľkej miere aj pre všetky krajiny EÚ.

Scanned with CamScanner

Už v roku 1996 však bol prijatý Pakt stability a rastu, ktorý špecifikuje súbor pravidiel, ktoré majú zabezpečiť, že krajiny EÚ udržia na národnej úrovni zdravé verejné financie a budú uskutočňovať vzájomnú koordináciu svojich fiškálnych politík. Niektoré ustanovenia paktu sa zameriavajú na preventívne opatrenia, ďalšie sú zamerané na nápravu a riešenie problémov nadmerných rozpočtových deficitov, resp. nadmerného verejného dlhu.

Preventívne orientované ustanovenia zaväzujú európske vlády, aby dodržiavali pravidlá, ktoré zabezpečia zdravé fiškálne politiky a ich koordináciu. Pre každú krajinu je stanovený tzv. strednodobý rozpočtový cieľ definovaný vo vzťahu k štrukturálnemu saldu rozpočtu (t. j. nezohľadňujúci ekonomický cyklus a jednorazové vplyvy). Členské štáty, ktoré majú spoločnú menu euro, uvádzajú spôsob dosiahnutia strednodobého rozpočtového cieľa vo svojich programoch stability, ostatné členské štáty EÚ ich špecifikujú vo svojich konvergenčných programoch.

V nápravnej časti Paktu stability a rastu sa stanovuje postup riešenia nadmerného deficitu. Podľa Zmluvy o EÚ **sa rozpočtový deficit považuje za nadmerný, ak presahuje 3 % HDP. Verejný dlh sa považuje za nadmerný, ak prekročí výšku 60 % HDP.** Krajiny, ktoré nedodržiavajú preventívne alebo nápravné pravidlá Paktu stability a rastu, môžu čeliť sankciám, pričom tieto sankcie sú prísnejšie formulované pre členské krajiny eurozóny.

Dodržiavanie Paktu stability a rastu je podporené súvisiacimi legislatívnymi ustanoveniami, patrí k nim tzv. balík dvoch právnych predpisov (tzv. *Two pack*), a balík šiestich právnych predpisov (tzv. *Six pack*). Zmluva o stabilite, koordinácii a správe v hospodárskej a menovej únii je medzivládnou zmluvou, ktorá platí od roku 2013 a zakotvuje striktnejšie požiadavky na fiškálnu stabilitu ako Pakt stability a rastu. V rámci kapitoly fiškálny kompakt sú členské štáty povinné transponovať jeho ustanovenia do národnej legislatívy. Podľa týchto ustanovení má byť štátny rozpočet vyrovnaný alebo prebytkový a musí byť zavedený automatický korekčný mechanizmus, ktorý umožní korigovať potenciálne výrazné odchýlky. V členskej krajine musí existovať nezávislá monitorovacia inštitúcia, ktorá zabezpečuje sledovanie dodržiavania stanovených fiškálnych pravidiel. V SR je takouto inštitúciou Rada pre rozpočtovú zodpovednosť.

Európske fiškálne pravidlá sú premietnuté aj do národnej legislatívy. V roku 2011 bol v SR prijatý Ústavný zákon č. 493/2011 Z. z. o rozpočtovej zodpovednosti, ktorý ústavne ukotvil fiškálny rámec a viedol aj k vzniku Rady pre rozpočtovú zodpovednosť. Slovenská republika implementovala fiškálny kompakt s účinnosťou od januára 2014 novelou zákona č. 523/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách verejnej správy a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov. Zo zákona vyplývajú subjektom verejnej správy nové rozpočtové povinnosti. Osobitne dôležité je najmä pravidlo vyrovnaného štrukturálneho rozpočtu a aplikácia korekčného mechanizmu, ak nastane výrazná odchýlka od tohto pravidla.

Scanned with CamScanner

Ako reakciu na hospodársky pokles zapríčinený pandémiou COVID-19 Európska komisia dočasne „vypla" uplatňovanie uvedeného fiškálneho rámca, keďže bolo potrebné, aby členské krajiny aktívnou fiškálnou politikou podporili ekonomiky svojich krajín. To následne viedlo k rastu rozpočtových deficitov a zadlženia. V súčasnosti sa tiež intenzívne diskutuje o zmenách v existujúcich fiškálnych pravidlách, ktoré boli kritizované za ich nadmernú komplikovanosť. Zdôrazňuje sa aj to, že s ohľadom na rôznorodosť členských krajín nemusia byť rovnaké fiškálne pravidlá vhodné pre všetky členské krajiny.

Zdroj: Spracované podľa internetových stránok: <http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance>; <http://www.finance.gov.sk>.

25.2 NÁSTROJE FIŠKÁLNEJ POLITIKY

Fiškálna politika sa môže zameriavať na snahu stabilizovať ekonomiku, t. j. znížiť amplitúdy výkyvov ekonomického cyklu, vtedy hovoríme o **stabilizačnej fiškálnej politike**. Vláda sa vo svojej fiškálnej politike môže zamerať na krátkodobú reguláciu ekonomiky s využitím jednorazových diskrétnych opatrení, vtedy hovoríme o **diskrétnej fiškálnej politike**. Diskrétna fiškálna politika využíva zmeny v rozpočtových príjmoch a výdavkoch na dosiahnutie stanovených cieľov najčastejšie spojené so snahou podporiť rast reálneho HDP a zamestnanosti.

Nástroje fiškálnej politiky v nadväznosti na to členíme na:

a) zabudované stabilizátory;
b) zámerné diskrétne opatrenia.

Zabudované (automatické) stabilizátory ako nástroj fiškálnej politiky po ich zavedení pôsobia v ekonomike automaticky a vedú k stabilizácii ekonomiky, t. j. ich cieľom je znižovať amplitúdy výkyvov ekonomického cyklu. V období recesie budú ekonomiku stimulovať a naopak, v období expanzie ju budú pribrzďovať. K najčastejšie používaným zabudovaným stabilizátorom patria: **progresívny systém zdanenia dôchodkov a systém poistenia v nezamestnanosti**.

Pri **progresívnom systéme zdanenia dôchodkov** sa daňové zaťaženie s rastom dôchodku progresívne zvyšuje, t. j. väčšia časť dôchodku sa pri jeho raste odčerpáva vo forme daní. V období expanzie dôchodky rastú, zvyšuje sa teda i daňové zaťaženie a pribrzďuje sa tak rast disponibilného dôchodku, tým sa brzdí i rast spotreby a agregátneho dopytu a pribrzďuje sa rast ekonomiky.[97] Vo fáze recesie majú dôchodky tendenciu klesať, znižuje sa daňové zaťaženie a následne sa pribrzďuje pokles disponibilného dôchodku domácností a agregátneho dopytu. To znižuje hĺbku cyklického poklesu vo fáze recesie.

[97] Za predpokladu, že v dôsledku vyšších daňových príjmov nie je rast rozpočtových príjmov kompenzovaný zodpovedajúcim rastom rozpočtových výdavkov, t. j. že štát dodatočné daňové príjmy nepoužije na dodatočné výdavky, ale si vytvorí rezervu na obdobie, keď sa situácia v ekonomike zhorší.

Scanned with CamScanner

Podobne ako automatický stabilizátor funguje aj systém poistenia v nezamestnanosti. Vo fáze expanzie rastie zamestnanosť a rastú aj príspevky zamestnaných na poistenie v nezamestnanosti, čím sa spomaľuje prírastok disponibilných dôchodkov domácností, a teda aj prírastok spotreby a agregátneho dopytu. Znižuje sa tak veľkosť expanzie. Vo fáze recesie rastie nezamestnanosť, z poistenia v nezamestnanosti sa vyplácajú nezamestnaným dávky, čím sa pribrzďuje pokles ich disponibilných dôchodkov, pokles ich spotreby a znižuje sa hĺbka recesie.

Zámerné diskrétne opatrenia sú opatrenia fiškálnej politiky, ktoré ovplyvňujú príjmovú/výdavkovú stránku rozpočtu na základe jednorazových (diskrétnych) rozhodnutí. Patria k nim:

- **zmena daňových sadzieb;**
- **zmena vládnych výdavkov.**

Tieto opatrenia ovplyvňujú veľkosť agregátneho dopytu, ako aj veľkosť agregátnej ponuky, čo treba zohľadniť pri uvažovaní nad efektívnosťou ich zavedenia. Vplyvy diskrétnych opatrení na agregátny dopyt a agregátnu ponuku popíšeme v ďalšom texte.

Dôležitou nevýhodou **diskrétneho typu fiškálnej politiky** je, že sa spája s týmito **významnými časovými oneskoreniami:**

- **Rozpoznávacie oneskorenie** *(recognition lag)* sa spája s časom, ktorý prejde, kým sa zistí, aký typ opatrení fiškálnej politiky je potrebný na ovplyvnenie ekonomiky žiaducim smerom.
- **Legislatívne oneskorenie** *(legislative lag)* sa vzťahuje na to, aby zákonodarca (parlament) prijala potrebnú legislatívnu zmenu na zavedenie daného diskrétneho opatrenia do praxe.
- **Oneskorenie vplyvu opatrenia** *(impact lag)* sa spája s časom, ktorý treba na to, aby sa vplyv legislatívnej zmeny na ekonomiku prejavil a viedol k zmene reálnych makroekonomických veličín (reálneho produktu a zamestnanosti).

V dôsledku týchto oneskorení je možné, že fiškálna politika realizovaná s využitím diskrétnych opatrení ovplyvní ekonomiku v čase, keď sa už nachádza v inej situácii, ako bola tá, na ktorú prijaté opatrenia reagovali. V dôsledku významných časových oneskorení diskrétneho typu fiškálnej politiky, diskusii o veľkosti fiškálnych multiplikátorov, ale aj o veľkosti efektu vytláčania[98], sa diskrétne opatrenia považujú za relatívne nepresné nástroje na ovplyvnenie konečných makroekonomických cieľov (reálneho produktu a zamestnanosti). Za nejednoznačný sa považuje aj vplyv diskrétnych opatrení na ekonomický rast.

V súvislosti s využívaním fiškálnej politiky sa často poukazuje aj na **problém neefektívneho vynakladania zdrojov**, keď sa opakovane objavujú prípady neefektívneho vynakladania verejných výdavkov, a to nielen v SR, ale aj v iných krajinách sveta. Dochádza k tomu napríklad vtedy, ak sa zavedú opatrenia, ktoré síce zvyšujú

[98] Fiškálne multiplikátory a efekt vytláčania sú podrobnejšie popísané v časti 25.5.

Scanned with CamScanner

popularitu politikov, ale z hľadiska efektívnosti vynakladania zdrojov sú neefektívne (napr. výstavba objektov z verejných zdrojov, ktoré následne nie sú efektívne využité). Často sa verejné zdroje využívajú aj vtedy, keď ich treba použiť vo veľmi krátkom čase a nie je dostatočný priestor na to, aby sa projekty dobre pripravili (napr. ak treba veľmi rýchlo použiť zdroje EÚ z rôznych podporných programov, keďže sa končí programovacie obdobie).

Opatreniami fiškálnej politiky, ktoré sa spájajú so zmenou daní, možno reagovať rýchlejšie ako opatreniami na strane výdavkov. Navyše sa predpokladá, že tieto opatrenia obmedzujú neefektívne vynakladanie zdrojov v ekonomike. Ak sa napríklad zníži daňové zaťaženie domácností, domácnosti môžu využiť dodatočný disponibilný dôchodok na nákup tovarov a služieb, ktoré považujú za hodnotné a prinášajú im úžitok, čo vytvorí dodatočný dopyt na trhu a ak existujú v ekonomike voľné zdroje, môže to viesť k rastu reálneho produktu. Ak sa zníži daňové zaťaženie firiem, zvýšia sa ich disponibilné zdroje, majú teda viac prostriedkov na rozšírenie výroby, čo vytvorí predpoklady na rast produktu a ekonomiky.

25.3 VPLYV FIŠKÁLNEJ POLITIKY NA STRANU AGREGÁTNEHO DOPYTU

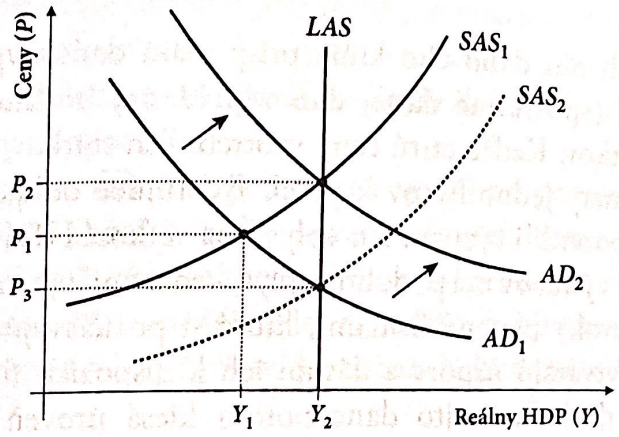
Fiškálna politika môže podporovať alebo obmedzovať rast agregátneho dopytu. Ak sa fiškálna politika zameriava na rast agregátneho dopytu, hovoríme o expanzívnej fiškálnej politike a ak sa zameriava na zníženie agregátneho dopytu, hovoríme o reštriktívnej fiškálnej politike.

Predpokladajme, že vláda realizuje **fiškálnu expanziu** formou diskrétnej zmeny vládnych výdavkov. Zvýšenie vládnych výdavkov ovplyvní veľkosť agregátneho dopytu a malo by viesť k zvýšeniu reálneho produktu a zamestnanosti. Na obrázku 25.3 vidíme, že ak sa ekonomika vo východiskovom stave nachádza na úrovni produktu Y_1 pri cenovej hladine P_1, t. j. pod úrovňou potenciálneho produktu, fiškálna expanzia bude viesť k rastu agregátneho dopytu z AD_1 na AD_2 a k rastu reálneho produktu na úroveň Y_2 (t. j. na úroveň potenciálneho produktu). Tento vývoj bude sprevádzaný rastom zamestnanosti a zvýšením cenovej hladiny na úroveň P_2, keď sa ekonomika bude pohybovať pozdĺž svojej krátkodobej funkcie agregátnej ponuky až na úroveň dlhodobej makroekonomickej rovnováhy. Všimnite si, že rast reálneho produktu je vyšší ako rast cenovej hladiny, v tejto situácii bude mať teda fiškálna expanzia prevažne pozitívny vplyv.

Ak sa však ekonomika vo svojom východiskovom stave nachádza na úrovni Y_2, t. j. na úrovni potenciálneho produktu a na úrovni cenovej hladiny P_3, z dlhodobého hľadiska bude mať fiškálna expanzia vplyv len na rast cenovej hladiny z P_3 na P_2. Z krátkodobého hľadiska sa ekonomika síce posunie nad úroveň potenciálneho produktu (t. j. nad úroveň plnej zamestnanosti a plného využitia výrobných kapacít) po krátkodobej funkcii agregátnej ponuky SAS_2, fungovanie nad úrovňou potenciálu však vytvorí tlak na rast miezd a cien výrobných faktorov. Výrobcovia si uvedomia, že pri vyšších cenách výrobných faktorov sa im zvýšia výrobné náklady, čo

Scanned with CamScanner

musia premietnuť do cien svojej produkcie. Pri vyšších cenách produkcie bude požadované množstvo nižšie, preto výrobcovia obmedzia svoju ponuku na úroveň SAS_1 a ekonomika sa vráti späť na úroveň svojho potenciálneho produktu, no pri vyššej úrovni cenovej hladiny.



Obrázok 25.3 **Vplyv fiškálnej expanzie na agregátny dopyt**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Reštriktívna fiškálna politika sa zameriava na zníženie agregátneho dopytu s využitím diskrétnych nástrojov (t. j. obmedzenia vládnych výdavkov, resp. zvýšenia daňových sadzieb). Z krátkodobého hľadiska bude viesť fiškálna reštrikcia k poklesu reálneho produktu a zamestnanosti a k poklesu cenovej hladiny. Z dlhodobého hľadiska sa ekonomika vráti na úroveň potenciálneho produktu pri nižšej úrovni cenovej hladiny.

Treba však pripomenúť, že predstavitelia rôznych makroekonomických škôl nazerajú rozdielne na dĺžku trvania prispôsobovacích procesov, ku ktorým dochádza medzi krátkym a dlhým obdobím, nemožno preto jednoznačne povedať, ako dlho bude trvať recesia vyvolaná fiškálnou reštrikciou, ale aj expanzia, ku ktorej bude viesť uplatnenie opatrení expanzívnej fiškálnej politiky.

Ak chceme správne identifikovať vplyvy fiškálnej politiky, treba tiež správne určiť medzeru produktu, ktorú definujeme ako rozdiel medzi reálnym HDP a potenciálnym HDP, a teda správne určiť potenciálny produkt, čo nie je triviálna záležitosť. Preto napriek tomu, že medzera produktu je jednoznačne definovaná, neexistuje dostatočne prepracovaná metodika na kvantifikovanie jej veľkosti, a to v dôsledku toho, že jednoznačné vyčíslenie veľkosti potenciálneho produktu nie je metodicky doriešené.

25.4 VPLYV FIŠKÁLNEJ POLITIKY NA STRANU AGREGÁTNEJ PONUKY

Niektoré teoretické prístupy (najmä prístup ekonómov strany ponuky) zdôrazňujú, že výška daňového zaťaženia ovplyvňuje produkt a zamestnanosť aj zo strany agregátnej ponuky. Závery empirických výskumov potvrdzujú racionálny charakter

Scanned with CamScanner

tohto prístupu. Poukazuje sa na to, že **daň z príjmov** oslabuje podnety k práci a vytvára priepasť medzi čistou mzdou zamestnaných a nákladmi na prácu. Jej dôsledkom je nižšie ponúkané množstvo práce a nižšia úroveň produktu, keďže domácnosti vo svojom rozhodovaní o tom, aké množstvo práce ponúknu, berú do úvahy svoju čistú mzdu. Medzera, ktorá existuje medzi úrovňou hrubej a čistej mzdy, sa označuje ako **daňový klin**.

K ďalšiemu prehĺbeniu daňového klina prispievajú dane ovplyvňujúce veľkosť spotreby domácností (**spotrebné dane, daň z pridanej hodnoty**), ktoré zvyšujú ceny spotrebných statkov. Keďže rastú ceny spotrebných statkov, klesá reálna mzda, čo ďalej znižuje podnety jednotlivcov k práci. Existujúce odhady daňového klinu v rôznych krajinách potvrdili význam ich vplyvu na veľkosť HDP a zamestnanosti.

Daň z úrokových výnosov má podobný vplyv, keďže znižuje motiváciu k úsporám a vráža klin medzi úroky platené firmami, ktoré si požičiavajú voľné prostriedky, a subjektmi, ktoré vytvárajú úspory a dávajú ich k dispozícii firmám, ktoré si ich môžu zapožičať. V dôsledku tejto dane potom klesá úroveň úspor a investícií a následne klesá aj tempo rastu reálneho produktu. Daň z úrokov teda oslabuje podnety k úsporám a k ich aktívnemu využitiu a znižuje tak objem dôchodkov, ktoré sú k dispozícii ako zdroj pôžičiek. V dôsledku interakcie dane z úrokových výnosov s infláciou je skutočný vplyv tejto dane ešte vyšší. Subjekty sa totiž o úrovni svojich úspor rozhodujú na základe reálnych úrokových výnosov po zdanení, ale dane z úrokových výnosov sú uvalené na nominálny úrokový výnos. Čím vyššia je miera inflácie, tým je potom vyššie aj daňové zaťaženie dosiahnutého úroku zo zapožičania usporených zdrojov.

25.4.1 Lafferova krivka

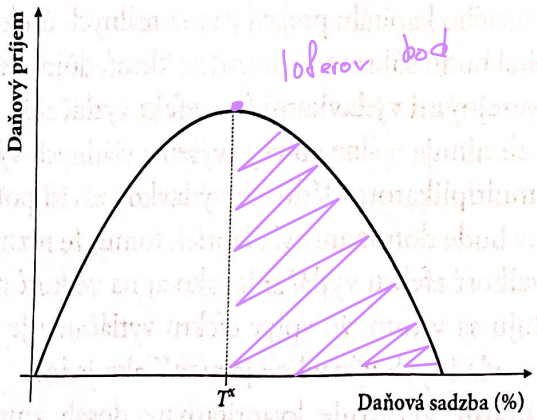
Na obrázku 25.4 je znázornená Lafferova krivka, ktorá vyjadruje vzťah medzi daňovou sadzbou (na horizontálnej osi) a daňovými príjmami (na vertikálnej osi). Krivka je pomenovaná podľa jej autora Arthura Betza Laffera.[99] Podľa tohto prístupu s rastom daňového zaťaženia rastú daňové príjmy až po určitú hranicu. Za touto hranicou bude rastúce daňové zaťaženie viesť k poklesu daňových príjmov. Vedú sa diskusie o tom, aká je daňové príjmy maximalizujúca daňová sadzba. Aj keď sa v niektorých zdrojoch uvažuje s daňovou sadzbou vo výške 50 %, často sa zdôrazňuje, že daňová sadzba, ktorá by viedla k maximalizácii daňových príjmov štátu, môže byť výrazne nižšia ako 50 %. Vysvetľuje sa to tým, že príliš vysoké daňové zaťaženie oslabuje stimuly k práci a k podnikaniu a môže tiež zvýšiť motívy ľudí vyhýbať sa plateniu daní.

[99] A. B. Laffer sa však sám nepovažuje za autora koncepcie vyjadrenej Lafferovou krivkou. Poukázal na to, že poznanie, ktoré je podstatou Lafferovej krivky, formuloval už v 14. storočí moslimský filozof Ibn Khaldun a neskôr J. M. Keynes. Pozri: Laffer, A. B. 2004. The Laffer curve: Past, present, and future. In *Backgrounder*. 2004, 1765(1), p. 1-16. Dostupné na internete: <https://www.heritage.org/taxes/report/the-laffer-curve-past-present-and-future>.

Scanned with CamScanner

Ekonómovia strany ponuky predpokladajú, že niektoré krajiny s vysokým daňovým zaťažením sa nachádzajú v blízkosti maximálneho prípustného daňového zaťaženia. Podľa tohto prístupu zníženie daňového zaťaženia zvýši podnety k práci a k úsporám a bude viesť k rastu zamestnanosti a outputu. Tento dopad sa však prejaví len z dlhodobého hľadiska a môže byť spojený so sociálnymi vplyvmi (napr. nevyhnutnosťou obmedziť sociálne programy pre pokles daňových príjmov). Navyše, je veľmi ťažké ho jednoznačne kvantifikovať. Tento prístup tiež predpokladá, že zníženie daňového zaťaženia bude viesť k zvýšeniu daňových príjmov, čo sa však jednoznačne empiricky nepotvrdilo.

V súčasnosti je vplyv fiškálnej politiky na agregátnu ponuku medzi ekonómami všeobecne akceptovaný a téza, že zníženie daňového zaťaženia zvyšuje podnety k ekonomickej činnosti, sa stala súčasťou teórie hlavného prúdu makroekonómie. Súčasne však treba pripomenúť, že ak nie je pokles daňového zaťaženia sprevádzaný zodpovedajúcim znížením verejných výdavkov, je možné, že bude viesť k rastu rozpočtových deficitov.



Obrázok 25.4 **Lafferova krivka**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

25.5 FIŠKÁLNE MULTIPLIKÁTORY

Vládne výdavky na nákup tovarov a služieb sú súčasťou agregátneho dopytu spolu s výdavkami na spotrebu, investičnými výdavkami a čistým exportom. Rast vládnych výdavkov teda prostredníctvom fiškálnej expanzie zvyšuje agregátny dopyt. Pokles vládnych výdavkov vedie prostredníctvom fiškálnej reštrikcie k poklesu agregátneho dopytu.

Zmena vládnych výdavkov a zmena daní majú multiplikačný efekt. Poznáme dva fiškálne multiplikátory:

- multiplikátor vládnych výdavkov (výdavkový multiplikátor);
- daňový multiplikátor.

Scanned with CamScanner

Multiplikátor vládnych výdavkov (označovaný aj ako **výdavkový multiplikátor**) vyjadruje vplyv zmeny vládnych výdavkov na reálny HDP, označuje sa ***e*** (*government expenditure multiplier*).

Vypočíta sa takto:

$$e = \frac{1}{1 - MPC}$$

kde: *MPC* je hraničný sklon k spotrebe.

Vládne výdavky sú súčasťou agregátneho dopytu, preto rast (pokles) vládnych výdavkov bude viesť k rastu (poklesu) agregátneho dopytu a reálneho produktu.

Ak predpokladáme situáciu, keď rastú vládne výdavky, agregátny dopyt a reálny HDP, rast HDP bude mať za následok rast dôchodkov domácností a následne rast ich spotrebných výdavkov, ktoré budú mať multiplikačný účinok.

Na druhej strane však rast vládnych výdavkov bude viesť k rastu pôžičiek zo strany štátu, ak sú dodatočné vládne výdavky financované deficitným spôsobom (resp. vedú k poklesu vládnych výpožičiek v prípade rozpočtového prebytku), čo sa v dôsledku rastu dopytu na trhu finančného kapitálu prejaví v raste reálnych úrokových mier. Pri vyšších nákladoch na kapitál budú súkromné investície klesať, dôjde teda k **vytláčaniu súkromných investícií verejnými výdavkami** (tzv. **efekt vytláčania fiškálnej politiky**). Tento vplyv čiastočne eliminuje reálne vplyvy zvýšenia vládnych výdavkov.

Skutočná veľkosť multiplikátora vládnych výdavkov závisí potom od toho, ktorý z týchto dvoch vplyvov bude dominantný. Napriek tomu, že rôzni ekonómovia majú rozdielne názory na veľkosť efektu vytláčania, ako aj na veľkosť multiplikátora vládnych výdavkov, zhodujú sa v tom, že vplyv efektu vytláčania je významný do takej miery, že multiplikátor vládnych výdavkov je menší ako jedna.

Daňový multiplikátor vyjadruje kvantitatívny dosah zmeny daní na reálny HDP. Označuje sa ***t*** (*tax multiplier*).

Vypočíta sa takto:

$$t = \frac{-MPC}{1 - MPC}$$

kde: *MPC* je hraničný sklon k spotrebe.

Možno predpokladať, že vplyv zmeny daní bude mať menší vplyv na stranu agregátneho dopytu ako zmena verejných výdavkov. Napríklad v prípade poklesu daní z príjmu sa zvýšia disponibilné dôchodky domácností, len časť ich prírastku sa však spotrebuje, t. j. bude viesť k rastu agregátneho dopytu a bude mať multiplikačný účinok.[100] Nespotrebovanú časť dodatočných príjmov premenia domácnosti na úspory, úspory však nemajú multiplikačný účinok.

[100] V prípade zvýšenia vládnych výdavkov sa celý prírastok verejných výdavkov premietne do rastu agregátneho dopytu.

Scanned with CamScanner

Zníženie daňových sadzieb vedie k efektu vytláčania podobne, ako je to pri zvýšení vládnych výdavkov. Možno očakávať, že pokles daňových sadzieb vyvolá pokles daňových príjmov, čo bude viesť k rastu pôžičiek štátu a bude to mať za následok rast dopytu na trhu finančného kapitálu, rast reálnych úrokových mier a pokles objemu súkromných investícií. Celkový vplyv zmeny daňových sadzieb na zmenu agregátneho dopytu bude závisieť od vzájomného pomeru medzi týmito dvomi vplyvmi. Ekonómovia sa zhodujú, že tento vplyv je pravdepodobne pomerne malý.

Ako sme už skôr uviedli, pokles daňových sadzieb ovplyvní aj stranu agregátnej ponuky a bude mať stimulujúci vplyv na rast agregátnej ponuky a reálneho HDP. Predpokladá sa, že vplyv poklesu daňových sadzieb na stranu agregátnej ponuky je výrazne vyšší ako vplyv fiškálnych multiplikátorov na stranu agregátneho dopytu. Veľkosť daňového multiplikátora bude potom vyššia ako veľkosť výdavkového multiplikátora. Neexistujú však dostatočné empirické údaje, ktoré by umožnili jednoznačne kvantifikovať veľkosť fiškálnych multiplikátorov. Ak chceme zohľadniť vplyv fiškálnej politiky na stranu agregátnej ponuky, za účinnejší sa považuje fiškálny stimul, ktorý sa dominantne zameriava na pokles daňových sadzieb.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Fiškálna politika** je hospodárska politika štátu, ktorá využíva ovplyvňovanie príjmovej a výdavkovej stránky štátneho rozpočtu na stabilizáciu ekonomiky, resp. na dosiahnutie konečných makroekonomických cieľov (rast HDP a zamestnanosti, stabilná cenová hladina).
2. **Štátny rozpočet ako centralizovaný fond je bilanciou príjmov a výdavkov.**
3. **Hlavným zdrojom príjmov** štátneho rozpočtu sú **priame a nepriame dane.**
4. K **výdavkom** štátneho rozpočtu patria výdavky **na financovanie štátnej správy, armády, polície, transferové platby, náklady na dlhovú službu a i.**
5. Štátny rozpočet môže vykazovať **prebytok, deficit** alebo môže byť **vyrovnaný.**
6. **Nástroje fiškálnej politiky sa delia na zabudované (automatické) stabilizátory a zámerné diskrétne opatrenia. S využitím diskrétnych opatrení fiškálnej politiky je spojený problém oneskorovania.**
7. Podľa vplyvu pôsobenia nástrojov diskrétnej fiškálnej politiky rozlišujeme **expanzívnu a reštriktívnu fiškálnu politiku.**
8. **Expanzívna fiškálna politika je spojená s efektom vytláčania,** keď rast verejných výdavkov vedie k rastu reálnych úrokových mier.
9. Pri sledovaní účinnosti fiškálnej politiky je dôležité rozlišovať jej **krátkodobé** a **dlhodobé účinky.**
10. Fiškálna politika ovplyvňuje **stranu agregátneho dopytu. Ak v ekonomike existujú nevyužité výrobné zdroje, fiškálna expanzia** môže viesť k **rastu reálneho produktu a zamestnanosti. Ak ekonomika funguje na úrovni potenciálneho produktu,** z dlhodobého hľadiska sa fiškálna expanzia **prejaví len v raste cenovej hladiny.**
11. Fiškálna politika ovplyvňuje aj **stranu agregátnej ponuky,** keď **pokles daňových sadzieb stimuluje ekonomické aktivity a vedie k rastu potenciálneho produktu.** Tento vplyv sa však prejavuje v dlhom časovom období a je ho ťažké kvantifikovať.
12. Vzťah medzi daňovým výnosom a mierou zdanenia vyjadruje **Lafferova krivka.**
13. **Fiškálne multiplikátory vyjadrujú** veľkosť zmeny, ku ktorej môže dôjsť **v reálnom produkte v dôsledku zmeny vládnych výdavkov (multiplikátor vládnych výdavkov) a zmeny daní (daňový multiplikátor).**

Scanned with CamScanner

DVADSIATA ŠIESTA KAPITOLA

MONETÁRNA POLITIKA

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *čo je banka a ako funguje bankový systém;*
- *aké je postavenie a úloha centrálnej banky v ekonomike;*
- *aké je postavenie a úloha komerčných bánk v ekonomike;*
- *čo je monetárna politika, aký je jej význam a prečo je dôležitá;*
- *vysvetliť ciele a nástroje monetárnej politiky;*
- *čo znamená transmisný mechanizmus monetárnej politiky;*
- *vysvetliť, ako fungujú štandardné nástroje monetárnej politiky;*
- *vysvetliť použitie rôznych typov monetárnej politiky pri stabilizácii ekonomiky;*
- *aké sú dôvody, resp. prečo centrálne banky využívajú aj neštandardné nástroje monetárnej politiky.*

26.1 BANKY A BANKOVÝ SYSTÉM

Základom celého ekonomického systému je finančný systém, ktorý sa skladá z finančných inštitúcií, finančných nástrojov a finančných trhov. V ekonomickom systéme sa ekonomické subjekty správajú racionálne a sledujú svoj cieľ. Niektoré subjekty majú dočasný prebytok finančných zdrojov, iné subjekty môžu pociťovať nedostatok finančných zdrojov. Sprostredkovateľská úloha bánk má preto nezastupiteľné miesto v celom systéme, najmä z hľadiska minimalizácie transakčných nákladov, úspor z rozsahu a úspor zo sortimentu. **Bankový systém** je súčasťou finančného systému. Organizačná schéma bankových systémov je v rôznych krajinách sveta rôzna – závisí od historických podmienok, stupňa rozvoja ekonomiky alebo typu hospodárskeho systému. Bankový systém tvorí obvykle centrálna banka a sieť komerčných bánk.

Podľa inštitucionálneho oddelenia centrálnej banky od komerčných bánk rozlišujeme:

- **jednostupňový bankový systém** – v tomto systéme vykonáva všetky operácie jedna banková inštitúcia – centrálna banka, ktorá zároveň plní aj funkcie komerčných bánk. Tento typ bankových systémov sa zvyčajne vyskytuje v iných než v trhových hospodárstvach[101], a preto výkon funkcií centrálnej banky a komerčných bánk má skôr formálny charakter. Jednostupňový bankový systém nevylučuje

[101] Jednostupňová banková sústava bola charakteristická pre bývalé centrálne plánované ekonomiky. Na našom území existovala v rokoch 1950 – 1990. Centrálnou bankou bola Štátna banka československá. Existovali aj ostatné banky v spomenutých oblastiach: pre zahraničný obchod – Československá obchodná banka, sektor obyvateľstva – Česká štátna sporiteľňa a Slovenská štátna sporiteľňa, investičná výstavba – Investičná banka. Okrem nich existovala ešte Živnostenská banka s pobočkou v Londýne, ktorá zabezpečovala cudzomenový styk pre domácnosti a neziskové organizácie.

Scanned with CamScanner

existenciu iných bánk v ekonomike, sú však veľmi úzko špecializované (napr. na zahraničný obchod, investičnú a bytovú výstavbu, poľnohospodárstvo) a sú úplne závislé od rozhodnutia centrálnej banky;

- **dvojstupňový bankový systém** – predstavuje modernú, štandardnú organizačnú schému bankových systémov vo väčšine vyspelých krajín, ktorá je založená na princípe oddelenia výkonu funkcií centrálnej banky od výkonu funkcií komerčných bánk. Základom systému je centrálna banka (prvý stupeň a sieť komerčných bánk (druhý stupeň). Centrálna banka predstavuje makroekonomické centrum zamerané na stabilitu cenovej hladiny, stabilitu meny a stabilitu finančného systému. Má osobitné – nadradené a nezávislé – postavenie a nie je orientovaná komerčne (t. j. na maximalizáciu zisku). Komerčná banka je obyčajne charakterizovaná na základe jej sprostredkovateľskej činnosti v ekonomike. Aktivity komerčných a ostatných bánk majú väčšinou obchodno-podnikateľský charakter s cieľom dosahovať zisk. Usporiadanie činností komerčných bánk môže byť veľmi rozmanité (napr. obchodné banky, sporiteľne, investičné banky, hypotekárne banky atď.), závisí od konkrétnych historických a ekonomických podmienok, v ktorých komerčné banky vznikali a formovali sa, od platnej legislatívy, ako aj od významných trendov ovplyvňujúcich národný a medzinárodný finančný systém.

26.1.1 Centrálna banka v bankovom systéme

Centrálna (ústredná, ceduľová, emisná, národná) **banka** je verejnou bankovou inštitúciou, ktorá spravuje menu krajiny alebo skupiny krajín a riadi peňažnú zásobu, t. j. objem peňazí v obehu. Hlavným cieľom centrálnej banky je cenová stabilita, čo je veľmi dôležité pre „zdravie ekonomiky". V niektorých krajinách sú centrálne banky zároveň zo zákona povinné podporovať plnú zamestnanosť. Centrálna banka zodpovedá v ekonomike za emisiu obeživa a priamo alebo nepriamo aj za množstvo úverov v obehu a za výšku úrokových sadzieb. Jedným z hlavných nástrojov každej centrálnej banky v rámci jej menovej politiky je stanovovanie úrokových sadzieb – „ceny peňazí". Taktiež môže plniť funkciu banky pre štát – spravovať štátny dlh a viesť účty štátneho rozpočtu. Reprezentuje krajinu v menovej oblasti tak, že zabezpečuje vzťahy s centrálnymi bankami iných krajín a s medzinárodnými inštitúciami.

Centrálna banka nie je komerčná banka. Súkromná osoba si v centrálnej banke nemôže otvoriť účet ani požiadať o úver. Keďže je verejným subjektom, jej cieľom nie je tvorba zisku. Centrálna banka plní úlohu banky pre komerčné banky a týmto spôsobom ovplyvňuje tok peňazí a úverov v ekonomike v záujme dosiahnutia stabilných cien. Komerčné banky si môžu od centrálnej banky požičiavať peniaze, spravidla na pokrytie veľmi krátkodobých potrieb. Za úver od centrálnej banky musia zložiť zábezpeku (kolaterál[102]) –

[102] Kolaterál – inak povedané zábezpeka – je niečo hodnotné, čo môže veriteľ dlžníkovi vziať, ak nesplatí pôžičku podľa dohodnutých podmienok. Centrálne banky pri poskytovaní úverov vyžadujú kolaterál, pretože potenciálne straty z úverových aktivít by sa mohli nepriaznivo prejaviť na ich povesti alebo nezávislosti. Zvyčajne centrálna banka zverejňuje zoznam aktív, ktoré prijíma ako kolaterál. Ide o tzv. akceptovateľné aktíva, prevažne dlhopisy a iné krátkodobejšie cenné papiere, s ktorými možno obchodovať na trhu.

Scanned with CamScanner

aktívum, ako napríklad štátny alebo podnikový dlhopis v príslušnej hodnote, ktorý je zárukou vrátenia požičaných peňazí.

Vzhľadom na to, že komerčné banky môžu požičiavať na dlhé obdobie aktíva z krátkodobých vkladov, môžu mať problém s likviditou. To predstavuje situáciu, keď síce majú dostatok peňazí na splatenie svojich dlhov, ale nedokážu ich rýchlo premeniť na hotovosť. V takom prípade môže na scénu vstúpiť centrálna banka ako „veriteľ poslednej inštancie"[103]. Týmto spôsobom zachováva stabilitu finančného systému. Centrálne banky môžu popri menovej politike plniť aj celý rad ďalších úloh. Zvyčajne vydávajú bankovky a mince, nezriedka zabezpečujú plynulé fungovanie platobných systémov pre banky a obchodované finančné nástroje, spravujú devízové rezervy, ovplyvňujú výmenný kurz a hrajú svoju úlohu aj pri informovaní verejnosti o stave hospodárskeho vývoja. Mnohé centrálne banky tiež prispievajú k stabilite finančného systému vykonávaním dohľadu nad komerčnými bankami a vykonávajú tiež dozor nad činnosťou ďalších finančných inštitúcií (napr. obchodníci s cennými papiermi, sprostredkovatelia, poisťovne atď.), ktorého cieľom je zabrániť nadmernému riskovaniu zo strany veriteľov.

Nezávislosť centrálnych bánk slúži ako nástroj na plnenie jej hlavného cieľa – udržiavania cenovej stability. Ide hlavne o inštitucionálnu nezávislosť, personálnu nezávislosť, funkčnú a prevádzkovú nezávislosť, finančnú a organizačnú nezávislosť a právnu nezávislosť. Vo všeobecnosti je nezávislosť[104] základným kameňom finančného systému. Centrálne banky neboli nezávislé odjakživa, ale postupom času sa vykryštalizovala jasná tendencia oddeľovať menovú politiku od priameho politického vplyvu. Rozsiahle empirické poznatky i teoretické analýzy dokazujú, že nezávislé centrálne banky dokážu úspešnejšie udržiavať nízku mieru inflácie. Centrálne banky ako strážcovia cenovej stability vytvárajú základ pre zdravé a stabilné hospodárstvo. Ak by vlády mali nad centrálnymi bankami priamu kontrolu, politici by mohli byť

---

[103] Veriteľ poslednej inštancie je ktokoľvek, na koho sa obrátime, keď naliehavo potrebujeme peniaze a všetky ostatné možnosti sme vyčerpali. Komerčné banky sa zvyčajne na veriteľa poslednej inštancie obracajú vtedy, keď nedokážu získať prostriedky potrebné na financovanie bežnej prevádzky. Môže sa to stať napríklad v čase finančných turbulencií, keď si banky navzájom nedôverujú do takej miery, aby si požičiavali peniaze a veľa ľudí si zrazu chce vybrať peniaze zo svojich účtov. Poskytnutie núdzovej likvidity sa riadi prísnymi pravidlami a je podmienené splnením konkrétnych podmienok.

[104] V každej krajine je len jedna centrálna banka, čo môže uskutočňovať jednotnú menovú politiku. Predpokladom efektívneho fungovania centrálnej banky a plnenia jej funkcií je nezávislosť centrálnej banky od vlády. Vzájomný vzťah oboch inštitúcií je upravený rôzne, napríklad od povinnosti koordinovať svoju činnosť s vládnou politikou (napr. Bank of England) až po plnú nezávislosť od vládnej politiky (napr. USA, Japonsko, Švajčiarsko alebo NSR do roku 1999). V súčasnosti sa celosvetovo presadzuje trend k posilneniu nezávislosti centrálnej banky. Nezávislosť centrálnej banky je, okrem iného, jednou z podmienok na vstup krajiny do eurozóny. Vytvorením Európskeho systému centrálnych bánk (ESCB) a zavedením jednotnej menovej politiky v eurozóne sa situácia systémovo zmenila: kritérium nezávislosti sa presunulo na ECB, pričom všetky národné centrálne banky museli dosiahnuť rovnaký (stanovený) stupeň nezávislosti. Politická nezávislosť ECB sa považuje za nevyhnutnú podmienku na udržanie cenovej stability a poistku, že národné centrálne banky a vlády členských štátov eurozóny nebudú v menovej únii financovať svoje rozpočtové deficity emisiou peňazí.

Scanned with CamScanner

v pokušení meniť úrokové sadzby vo svoj prospech s cieľom vyvolať krátkodobý hospodársky rozmach alebo používať peniaze centrálnej banky na financovanie populárnych politických krokov. To by ekonomiku z dlhodobého hľadiska vážne poškodilo.

Na zabezpečenie svojich úloh centrálna banka využíva priame a nepriame nástroje, prostredníctvom ktorých sa usiluje **regulovať ponuku peňazí a podmienky úverovania**. Tak ovplyvňuje základné makroekonomické ukazovatele – infláciu, HDP a zamestnanosť.

26.1.2 Komerčné banky v bankovom systéme

Komerčná banka je **podnikateľský subjekt**, ktorý má v porovnaní s inými podnikateľskými subjektmi špecifické črty a osobitosti. Komerčná banka podniká prevažne s cudzími peniazmi, preto sa zvyčajne charakterizuje ako **finančný sprostredkovateľ** presunu dočasne voľných prostriedkov v ekonomike – prijíma vklady od tých, ktorí sporia a poskytuje pôžičky tým, ktorí majú investičné príležitosti. Banka je finančná inštitúcia, ktorá prijíma vklady, poskytuje úvery, vykonáva platobný styk a poskytuje ďalšie služby svojim klientom.

Základným cieľom komerčnej banky je dosahovať zisk pri dodržiavaní zásad stability a bankového podnikania. Zdrojom zisku banky je najmä rozdiel medzi úrokmi, ktoré banka inkasuje z úverov a úrokmi, ktoré banka platí z vkladov. Vzhľadom na aktuálne nízke úrokové sadzby, pomerne veľkú časť zisku bánk tvoria neúrokové zdroje z poplatkov od klientov bánk (za vedenie účtu, za realizáciu platieb, výbery finančných prostriedkov atď.). Medzi osobitosti komerčnej banky patrí aj jej bilancia. **Aktíva** predstavujú spôsob použitia zdrojov. Ide o majetok banky, lebo banka použila svoje zdroje na konkrétne účely, ktoré sú vyjadrené v položkách aktív. Aktívne operácie komerčných bánk sú viditeľné v úverových operáciách komerčných bánk. Pri týchto operáciách vystupuje banka v postavení veriteľa, vznikajú jej pohľadávky alebo v ich dôsledku určité vlastnícke práva. **Pasíva** predstavujú zdroje komerčnej banky. Zdroje banky môžu poskytovať akcionári (vlastný kapitál, vlastné zdroje), vkladatelia (cudzie zdroje) alebo ich banka môže získavať emisiou dlhových cenných papierov. Cudzie zdroje banky tvoria podiel takmer 95 % na celkových zdrojoch, s ktorými banky podnikajú.

Prevládajúcou organizačnou formou bánk je v súčasnosti akciová spoločnosť. Z hľadiska rozsahu a druhu uskutočňovaných operácií môžeme komerčné banky rozdeliť na **univerzálne**, ktoré uskutočňujú všetky základné operácie, a **špecializované**, ktoré uskutočňujú obmedzenú skupinu operácií (napr. hypotekárne banky sa špecializujú na dlhodobé pôžičky zabezpečené nehnuteľným majetkom). Činnosť komerčných bánk podlieha pomerne prísnej regulácii zo strany centrálnej banky.

26.1.3 Bankový systém v Slovenskej republike a v Európskej únii

Slovenská republika má v súčasnosti dvojstupňovú bankovú sústavu. Centrálnou bankou v SR je **Národná banka Slovenska (NBS)**. Vznikla 1. januára 1993 na základe zákona Národnej rady SR č. 566/1992 Zb. o Národnej banke Slovenska

Scanned with CamScanner

v znení neskorších predpisov ako nezávislá centrálna banka SR. Je právnickou osobou so sídlom v Bratislave. Podľa pôvodného znenia zákona o NBS hlavnou úlohou NBS bolo zabezpečovanie **menovej stability**. Takto formulovaný cieľ obsahoval istú dichotómiu. Zahŕňal v sebe dva prvky, a to vnútroštátny a zahraničný cieľ – stabilnú cenovú hladinu a stabilný kurz voči zahraničným menám, pričom tieto dva ciele sa mohli dostať do vzájomného rozporu. Novela zákona o NBS z roku 2001[105] priniesla, okrem iného, novú formuláciu hlavného cieľa NBS, ktorým sa stalo **udržiavanie cenovej stability**.[106] Novokoncipovaný hlavný cieľ NBS bol jednoznačný a bol súčasťou harmonizácie legislatívy SR s legislatívou EÚ. Národná banka Slovenska zastupuje SR v medzinárodných finančných inštitúciách.[107]

Najvyšším riadiacim orgánom NBS je **banková rada NBS**, ktorá sa skladá z guvernéra, dvoch viceguvernérov a troch ďalších členov. Guvernéra a viceguvernérov vymenúva a odvoláva prezident SR na návrh vlády a po schválení Národnou radou SR. Ostatných troch členov bankovej rady vymenúva a odvoláva vláda na návrh guvernéra NBS. Funkčné obdobie členov bankovej rady je 6 rokov.

Hlavným cieľom NBS je udržiavanie cenovej stability. Za tým účelom:

- sa podieľa na spoločnej menovej politike, ktorú určuje ECB pre eurozónu;
- vydáva eurobankovky a eurominice podľa osobitných predpisov platných v eurozóne pre vydávanie eurobankoviek a eurominci;
- podporuje plynulé fungovanie platobných systémov a zúčtovacích systémov, riadi, koordinuje a zabezpečuje peňažný obeh, platobný styk a zúčtovávanie dát platobného styku a stará sa o ich plynulosť a hospodárnosť;
- udržiava devízové rezervy, disponuje s nimi a uskutočňuje devízové operácie podľa osobitných predpisov platných pre operácie Eurosystému;
- vykonáva ďalšie činnosti vyplývajúce z jej účasti v ESCB.

V oblasti finančného trhu prispieva NBS k stabilite finančného systému ako celku, ako aj k bezpečnému a zdravému fungovaniu finančného trhu v záujme udržiavania dôveryhodnosti finančného trhu, ochrany klientov a rešpektovania pravidiel hospodárskej súťaže. Národná banka Slovenska vykonáva od roku 2006 integrovaný dohľad nad subjektami finančného trhu, t. j. vykonáva dohľad nad bankami, pobočkami zahraničných bánk, obchodníkmi s cennými papiermi, sprostredkovateľmi

---

[105] Zákon č. 149/2001 Z. z., ktorým sa mení a dopĺňa zákon Národnej rady Slovenskej republiky č. 566/1992 Zb. o Národnej banke Slovenska v znení neskorších predpisov a ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 21/1992 Zb. o bankách v znení neskorších predpisov.

[106] Rada guvernérov ECB potvrdila, že vhodným ukazovateľom plnenia cieľa cenovej stability zostáva HICP a ďalej upresňuje, že jej cieľom je udržať miery inflácie *„na úrovni 2 % v strednodobom horizonte"*.

[107] Guvernér NBS je členom Generálnej rady ECB, členom Rady guvernérov ECB – najvyššieho rozhodovacieho orgánu, je členom Rady guvernérov MMF, zúčastňuje sa výročných zasadnutí Rady guvernérov Európskej banky pre obnovu a rozvoj . Národná banka Slovenska je členom a akcionárom Banky pre medzinárodné zúčtovanie. Národná banka Slovenska sa zúčastňuje stretnutí výborov a pracovných skupín OECD. Zástupcom SR v Rade guvernérov Svetovej banky je minister financií SR a v pozícii alternáta je viceguvernér NBS.

Scanned with CamScanner

investičných služieb, burzami cenných papierov, správcovskými spoločnosťami, podielovými fondmi a subjektmi kolektívneho investovania, poisťovňami, zaisťovňami, dôchodkovými správcovskými spoločnosťami, dôchodkovými fondmi, doplnkovými dôchodkovými spoločnosťami a ďalšími dohliadanými subjektmi slovenského finančného trhu. Je súčasťou Európskeho systému finančného dohľadu, ktorý zabezpečuje dohľad nad finančným systémom EÚ. Od júna 2013 vykonáva politiku obozretnosti na makroúrovni ako súčasť dohľadu nad finančným trhom. Jej úlohou je identifikovať, monitorovať a zmierňovať systémové riziká pre finančný systém a tým prispievať k udržiavaniu stability finančného systému ako celku. V novembri 2014 sa NBS stala súčasťou jednotného mechanizmu dohľadu (*Single Supervisory Mechanism*), ktorý je prvým pilierom bankovej únie. Následne od 1. januára 2015 je súčasťou jednotného rezolučného mechanizmu (*Single Resolution Mechanism*), ktorý je druhým pilierom bankovej únie – odborne a organizačne zabezpečuje pôsobnosť a právomoci Rady pre riešenie krízových situácií. Zároveň od roku 2015 pôsobí NBS aj ako orgán ochrany spotrebiteľa na slovenskom finančnom trhu – dohliada na ochranu práv finančných spotrebiteľov a iných klientov s cieľom prispieť k bezpečnému a zdravému fungovaniu finančného trhu.

Od 1. januára 2009, t. j. dňa zavedenia eura v SR, sa NBS stala súčasťou Eurosystému. **Eurosystém** tvorí ECB a národné centrálne banky členských štátov, ktoré zaviedli euro.[108] Zároveň je menovým orgánom eurozóny. Primárnym cieľom Eurosystému je udržiavať cenovú stabilitu. Súčasne sa Eurosystém usiluje o zachovanie finančnej stability a presadzuje finančnú integráciu v Európe. **Eurozóna** sa skladá z krajín EÚ, ktoré prijali euro. Podmienkou vstupu do eurozóny pre všetkých 19 krajín bolo splnenie konvergenčných kritérií (od 1. januára 2023 to bude 20 krajín, pribudne Chorvátsko). Rovnaká podmienka platí aj pre ďalšie členské štáty EÚ, ktoré sa na prijatie eura ešte len pripravujú. Konvergenčné kritériá stanovujú ekonomické a právne predpoklady úspešnej účasti v hospodárskej a menovej únii. **Európsky systém centrálnych bánk** pozostáva z ECB a národných centrálnych bánk všetkých členských štátov EÚ bez ohľadu na to, či prijali alebo neprijali euro. Okrem krajín eurozóny sem patria národné centrálne banky štátov s osobitným postavením (Dánsko) a štátov s udelenou výnimkou (Bulharsko, Česká republika, Chorvátsko, Maďarsko, Poľsko, Rumunsko a Švédsko). Štá-

[108] Euro bolo zavedené 1. januára 1999. Stalo sa vtedy menou viac ako 300 miliónov ľudí v Európe. Prvé tri roky bolo euro „neviditeľnou" menou – používalo sa len na účtovné účely, napríklad v rámci elektronických platieb. Hotovostné euro bolo zavedené až 1. januára 2002, keď v pevne stanovenom výmennom kurze nahradilo bankovky a mince jednotlivých národných mien. Názov meny euro vybrali hlavy členských štátov EÚ (resp. predsedovia vlád), na summite Európskej rady v Madride v decembri 1995. Stvárnenie znaku eura € bolo inšpirované gréckym písmenom epsilon ako odkaz na kolísku európskej civilizácie a vyjadruje prvé písmeno slova Európa. Dnes sú eurové bankovky a mince zákonným platidlom v 19 z 27 členských štátov EÚ vrátane zámorských departmánov, území a ostrovov, ktoré sú buď súčasťou jednotlivých krajín eurozóny, alebo sú k nim pridružené. Tieto krajiny spolu tvoria eurozónu. Na základe formálnej dohody s ES používajú euro aj mikroštáty Andorra, Monako, San Maríno a Vatikán. V Čiernej Hore a Kosove sa euro používa bez formálnej dohody. Euro je dnes spoločnou menou viac ako 340 miliónov ľudí.

Scanned with CamScanner

ty s osobitným postavením alebo udelenou výnimkou majú stále svoju vlastnú národnú menu, vykonávajú vlastnú menovú politiku a ich národné centrálne banky si zatiaľ ponechávajú svoju nezávislosť v otázkach menovej politiky. Eurosystém a ESCB budú existovať paralelne dovtedy, kým sa všetky členské štáty EÚ nestanú členmi eurozóny. **Európska centrálna banka** zodpovedá za výkon menovej politiky v eurozóne. Právnym základom jednotnej menovej politiky je Zmluva o fungovaní Európskej únie a Štatút ESCB a ECB. Na základe tohto štatútu bola k 1. júnu 1998 založená ECB a ESCB. Európska centrálna banka sídli vo Frankfurte nad Mohanom a je jadrom Eurosystému a ESCB. Európska centrálna banka a národné centrálne banky spoločne vykonávajú zverené úlohy. Európska centrálna banka má právnu subjektivitu podľa medzinárodného verejného práva. ECB vlastnia spoločne centrálne banky všetkých krajín EÚ. **Rada guvernérov** je najvyšším rozhodovacím orgánom ECB. Tvorí ju šesť členov Výkonnej rady a guvernéri národných centrálnych bánk 19 krajín eurozóny (od 1. januára 2023 to bude 20 krajín eurozóny, pribudne Chorvátsko). Rada guvernérov zvyčajne zasadá dvakrát za mesiac v sídle ECB. **Každých šesť týždňov** hodnotí hospodársky a menový vývoj a prijíma **rozhodnutia o menovej politike**. Na ostatných zasadaniach prerokúva najmä otázky týkajúce sa iných úloh a povinností ECB a Eurosystému.

26.1.4 Bankový systém USA

Pre porovnanie v tejto podkapitole uvádzame stručný prehľad fungovania centrálneho bankovníctva v USA. Federálny rezervný systém (FED) plní funkciu centrálnej banky USA. Vychádza z rozdelenia územia USA na 12 oblastí, pričom v každej z nich funguje Federálna rezervná banka. Cieľom FED je kontrolovať menovú bázu a jej prostredníctvom ponuku peňazí v obehu. Súčasne FED zdokonalil kontrolu bánk a inštitúcií, ktoré majú oprávnenie emitovať cenné papiere. V súčasnosti FED reguluje a kontroluje celý finančný systém USA.

Hlavné úlohy a ciele FED:

- dosiahnutie cenovej stability, plnej zamestnanosti a mierny rast dlhodobých úrokových sadzieb. Za týmto účelom vykonáva FED monetárnu politiku s využitím monetárnych nástrojov;
- dohľad a regulácia bánk, finančných inštitúcií so snahou zabezpečiť funkčnosť finančného systému a ochranu úverových práv spotrebiteľov;
- udržiavanie stability finančného systému a odstraňovanie systematického rizika na finančných trhoch;
- poskytovanie finančných služieb pre vládu USA, americké finančné inštitúcie a zahraničné štátne inštitúcie a vykonávanie dohľadu nad národným platobným systémom.

Kľúčovým prvkom FED je **Rada guvernérov**. Rada sídli vo Washingtone a je hlavným riadiacim orgánom FED. Siedmich členov Rady guvernérov (každý člen musí pochádzať z inej Federálnej rezervnej oblasti) menuje do funkcie prezident a schvaľuje ich Kongres. Hlavnou úlohou Rady guvernérov je rozhodovanie

Scanned with CamScanner

o menovej politike, určovanie výšky úrokovej sadzby, stanovovanie povinných minimálnych rezerv, schvaľovanie pravidiel regulácie, dohľad nad členskými bankami a inými finančnými spoločnosťami. Rada guvernérov menuje 3 (z deviatich) riaditeľov Federálnych rezervných bánk. Rada zasadá každý týždeň, predseda Rady guvernérov podáva dvakrát ročne pravidelné správy o činnosti Rady guvernérov v Kongrese.

Ďalším prvkom v štruktúre FED sú tzv. **regionálne federálne rezervné banky** (*The Regional Federal Reserve Banks*). Tvorí ich 12 centrálnych bánk v jednotlivých federálnych oblastiach. Špeciálne postavenie v systéme má Federálna rezervná banka v New Yorku, ktorá je zodpovedná za implementáciu menovo-politických rozhodnutí FED na finančných trhoch a má právo ako jediná Federálna rezervná banka uskutočňovať devízové intervencie. Regionálne federálne rezervné banky prijímajú rezervy od iných komerčných bánk, poskytujú úvery komerčným bankám, emitujú hotovostné obeživo a zabezpečujú medzibankové zúčtovanie. Regionálne Federálne rezervné banky sú akciové spoločnosti, ktorých vlastníkmi sú členské banky v danej oblasti. Ak chce nejaká komerčná banka pôsobiť v danej oblasti, resp. pôsobí na federálnej úrovni,[109] musí povinne vstúpiť do FED. Jednotlivým akcionárom z držania podielov nevyplývajú žiadne vlastnícke práva. Vedenie každej Regionálnej federálnej rezervnej banky tvoria 9 členovia Výboru riaditeľov.

Federálny výbor pre voľný trh (*The Federal Open Market Committee*) vznikol v roku 1935 a jeho zodpovednosťou je určovať koncepciu menovej politiky. Vykonáva operácie na voľnom trhu s cennými papiermi federálnej vlády USA a jej pridružených agentúr. Rovnako riadi devízové intervencie. Predsedom výboru je predseda Rady guvernérov a podpredsedom je prezident FED New York. Rozhodnutia výboru sa prijímajú na základe jednoduchej väčšiny (pri rovnosti hlasov rozhoduje hlas predsedu).

Posledným prvkom FED sú **poradné orgány**. Napríklad Federálny poradný výbor – reprezentuje bankový priemysel; Poradný výbor klientov bánk – členmi sú ľudia z akademickej obce a právnici; Poradný výbor sporiacich inštitúcií – zastupuje sporiace a pôžičkové inštitúcie.

26.2 CIELE MONETÁRNEJ POLITIKY

V predchádzajúcich kapitolách sme sa oboznámili s podstatou magického štvoruholníka hospodárskej politiky. Naučili sme sa, že nie všetky ciele musia byť kompatibilné, navzájom sa podporujúce, ale, naopak, častokrát to môžu byť ciele stojace proti sebe. Ktoré ciele sú tie najdôležitejšie? Môžeme niektoré ciele uprednostniť vzhľadom na zámery centrálnej banky? Pri výbere cieľov monetárnej politiky sa centrálne banky

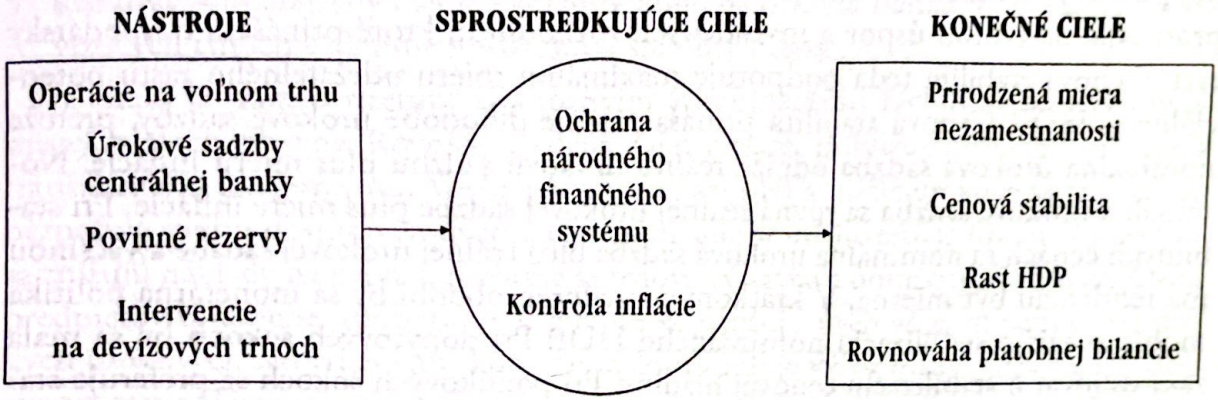
[109] Členské komerčné banky musia držať akcie niektorej z 12 federálnych rezervných bánk. Musia povinne upísať príslúchajúcej regionálnej federálnej rezervnej banke hodnotu, ktorá zodpovedá 6 % ich vlastného kapitálu. Ak pôsobia komerčné banky len na štátnej úrovni, tak sa členom FED môžu stať, až keď splnia určité podmienky, napríklad kapitálovú primeranosť.

Scanned with CamScanner

môžu zamerať na merateľnosť cieľa, dosiahnuteľnosť cieľa, príbuznosť cieľa s vyššie postavenými cieľmi (tzv. kauzalita). Dôležité je taktiež sledovať časové obdobie, v ktorom sa plánované ciele majú splniť, ako aj nástroje, ktoré to zabezpečia. Monetárna politika sa v praxi spája s časovými oneskoreniami (tzv. *time lags*), ktoré sťažujú centrálnej banke operatívne zásahy do peňažného obehu, resp. spomaľujú jej účinky.

Za základné východiskové determinanty monetárnej politiky považujeme:

- úlohu peňazí v ekonomike a pri rozhodovaní ekonomických subjektov;
- postavenie centrálnej banky;
- existujúcu štruktúra bankového systému;
- rozsah a intenzitu platobného styku so zahraničím;
- systém menového kurzu.



Obrázok 26.1 **Vzťah medzi nástrojmi, sprostredkujúcimi cieľmi a konečnými cieľmi monetárnej politiky**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Monetárna politika sa zameriava na kontrolu množstva peňazí v obehu a úrokovej miery s cieľom ovplyvňovať rozhodujúce makroekonomické veličiny. Nástrojom monetárnej politiky sa budeme venovať v ďalších častiach tejto kapitoly. **Sprostredkujúcim cieľom** monetárnej politiky je ochrana integrity národného finančného systému a kontrola inflácie. Sprostredkujúce ciele dosahuje centrálna banka pomocou **operačných cieľov**, ktorými sleduje rovnováhu na peňažnom trhu. Hlavným subjektom monetárnej politiky je **centrálna banka**, ktorá má k dispozícii nástroje na presadzovanie **základných (konečných) ekonomických cieľov štátu** – dosiahnutie plnej zamestnanosti, stabilnej cenovej hladiny, udržateľného ekonomického rastu a pevnej pozície platobnej bilancie. Dosiahnutie všetkých týchto cieľov súčasne je však veľmi ťažké, pretože tieto ciele sú často konfliktné. Maximálna zamestnanosť, cenová stabilita, mierny rast dlhodobých úrokových sadzieb sú v dlhom období v harmónii, sú symetrické a navzájom sa posilňujú. V krátkom období môže byť dosahovanie týchto cieľov problémom. Napríklad snaha o cenovú stabilitu a o vylepšenie pozície platobnej bilancie môže vyžadovať vyššie úrokové sad-

Scanned with CamScanner

a obmedzenie dostupnosti úveru. To však zároveň vedie k tendencii zvyšovania nezamestnanosti a spomaľovaniu ekonomického rastu. Dosiahnutie cieľa maximálnej zamestnanosti znamená dosiahnutie maximálnej udržateľnej miery rastu potenciálneho HDP a udržanie reálneho HDP blízko potenciálneho HDP. Znamená to tiež udržať mieru nezamestnanosti v blízkosti prirodzenej miery nezamestnanosti. Dosiahnutie cieľa stabilných cien znamená udržanie nízkej (možno blízkej nule) miery inflácie. Dosiahnutie cieľa miernych dlhodobých úrokových sadzieb znamená udržanie dlhodobých nominálnych úrokových sadzieb blízko (alebo dokonca rovnakých) dlhodobých reálnych úrokových sadzieb.

Keďže v dlhom období nie je monetárna politika schopná ovplyvňovať reálne premenné (**neutralita peňazí**), prevláda **cenová stabilita ako hlavný cieľ monetárnej politiky**. Cenová stabilita poskytuje domácnostiam a firmám najlepšie dostupné prostredie na tvorbu úspor a investičných rozhodnutí, ktoré prinášajú hospodársky rast. Cenová stabilita teda podporuje maximálnu mieru udržateľného rastu potenciálneho HDP. Cenová stabilita prináša mierne dlhodobé úrokové sadzby, pretože nominálna úroková sadzba odráža reálnu úrokovú sadzbu plus mieru inflácie. Nominálna úroková sadzba sa rovná reálnej úrokovej sadzbe plus miere inflácie. Pri stabilných cenách sa nominálna úroková sadzba blíži reálnej úrokovej sadzbe a väčšinou má tendenciu byť mierna. V krátkom a strednom období by sa monetárna politika mohla snažiť o stabilizáciu nominálneho HDP. Pri dopytových šokoch by sa mala zasa usilovať o stabilizáciu cenovej hladiny. Pri ponukových šokoch sa preferuje stabilný nominálny HDP, ktorý by eliminoval fluktuácie v reálnom príjme. V krátkom období sa musí vysporiadať s kompromisom medzi infláciou a úrokovými sadzbami a medzi infláciou a reálnym HDP, zamestnanosťou a nezamestnanosťou. Opatrenia zamerané na zníženie miery inflácie a dosiahnutie cenovej stability môžu znamenať zvýšenie úrokových sadzieb, čo zníži zamestnanosť a skutočný HDP a v krátkom období dochádza k rastu nezamestnanosti. Centrálna banka môže uskutočňovať zmeny v domácich úrokových sadzbách vo vzťahu k zahraničnými úrokovým sadzbám, čo ovplyvňuje výmenné pomery na svetových trhoch medzi domácou menou a zahraničnými menami. Ak cena domácej meny vo vzťahu k cene zahraničnej meny poklesne, export domácej krajiny sa stane lacnejším a v zahraničí vyhľadávanejším, zvýši sa konkurencieschopnosť domácich výrobcov. To bude stimulovať domácu produkciu a vytvárať nové pracovné miesta. Zároveň sa zlepší pozícia platobnej bilancie.

Centrálne banky vo väčšine vyspelých trhových ekonomík **uskutočňujú svoju činnosť nepriamo** tak, aby zabezpečili plynulý a správny tok peňažných prostriedkov na peňažných a kapitálových trhoch s cieľom adekvátneho financovania investičných projektov a spotrebných výdavkov. V praxi centrálnych bánk rôznych krajín dochádza ku kombinácii všeobecného cieľa, t. j. cenovej stability s adekvátnymi úpravami (strednodobá orientácia na tzv. jadrovú infláciu, cielenie rastu potenciálneho HDP, nezamestnanosť na úrovni prirodzenej miery nezamestnanosti alebo inflačné cielenie namiesto cenovej stability).

Scanned with CamScanner

26.3 PEŇAŽNÝ TRANSMISNÝ MECHANIZMUS

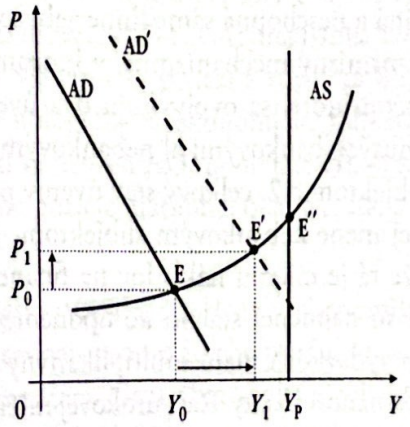
Efekty monetárnej politiky môžeme vysvetliť prostredníctvom fungovania peňažného transmisného mechanizmu, ktorý zachytáva, ako sa vzťahy medzi nástrojmi, operatívnymi a sprostredkujúcimi cieľmi odrazia na konečných cieľoch monetárnej politiky. V závislosti od obsahu operatívnych a sprostredkujúcich cieľov rozlišuje ekonomická teória tieto **tri základné transmisné mechanizmy**:

1. **menový** – operatívny cieľ je peňažná báza alebo jej zložky. Centrálna banka reguluje menové agregáty, aby dosiahla konečný cieľ, t. j. cenovú stabilitu;
2. **úverový** – operatívny cieľ je úroková sadzba, ktorá reguluje celkový stav poskytnutých úverov bankovými a nebankovými inštitúciami v domácej mene nebankovým subjektom;
3. **kurzový** – operatívny cieľ je výmenný kurz. Centrálna banka intervenuje na devízových trhoch v záujme dosiahnutia stability meny.

V praxi sa možno stretnúť aj s rôznymi kombináciami týchto peňažných transmisných mechanizmov. Rovnica uvedená ďalej v texte, približuje princíp fungovania transmisného mechanizmu. Vyššia ponuka peňazí (M) a nižšie úrokové sadzby (i) zabezpečujú vyššiu dostupnosť úveru. Tým rastú súkromné investície firiem (I), pretože sa znižujú náklady na kapitál, rozširuje sa bytová výstavba a domácnosti nakupujú viac predmetov dlhodobej spotreby (C), pretože sa zlepšujú úverové podmienky. Pri nízkych úrokových sadzbách klesá kurz meny, čo stimuluje vývoz tovaru (X), teda aj čistý export rastie. Tieto zmeny sa prejavia posunom krivky agregátneho dopytu (AD) smerom doprava hore, čo bude znamenať, že bude rásť aj reálny produkt (YI), zamestnanosť a cenová hladina (P). V prípade expanzívnej monetárnej politiky teda platí:

$$\uparrow\overrightarrow{M}\downarrow \; i \rightarrow \uparrow C,I,G,X \rightarrow \uparrow AD \rightarrow \uparrow HDP \rightarrow \uparrow P$$

Zmeny v ponuke peňazí a úrokových sadzbách teda ovplyvňujú rast reálneho produktu iba krátkodobo, najmä vtedy, keď v ekonomike existujú voľné, nevyužité zdroje. Ceny a mzdy sú nepružné. V dlhom období sa však ceny a mzdy prispôsobujú – účinky peňazí na produkt sa zmenšujú a prevládajú účinky na ceny.



Obrázok 26.2 **Vplyv monetárnej expanzie na produkt a ceny v krátkom období**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

V ekonomickej teórii existujú **odlišné pohľady** na vplyv nástrojov a sprostredkujúcich cieľov monetárnej politiky na základné makroekonomické ciele.

- **Keynesovský prístup** (J. M. Keynes) – predpokladá, že rozhodujúcu úlohu v monetárnej politike má regulácia úrokových sadzieb. Množstvo peňazí v obehu je ovplyvňované zo strany dopytu tým, že zmeny úrokovej miery vyvolávajú zmeny v dopyte po peniazoch. Ak sa produkt alebo cenová hladina mení, vyvoláva to zmenu dopytu po peniazoch. Napríklad s rastom našich dôchodkov (takisto s rastom cenovej hladiny) rastie rozsah (resp. cena) statkov, ktoré kupujeme, preto potrebujeme viac peňazí na transakcie a náš dopyt po peniazoch sa zvyšuje.
- **Monetaristický prístup** (M. Friedman, K. Brunner, A. Meltzer) – vychádza z predpokladu, že ekonomika je vnútorne stabilná a má tendenciu dosiahnuť plnú zamestnanosť bez inflácie, v prípade, že sa nezasahuje do ekonomiky. Predstavitelia tohto prístupu opierajú svoje tvrdenie o **neutralitu peňazí (v dlhom období)**, podľa ktorej zmeny v raste peňažnej zásoby spôsobujú zmeny len v nominálnych ekonomických veličinách a neovplyvňujú reálne ekonomické kategórie. Na základe toho odporúčajú uplatňovať tzv. nezávislú monetárnu politiku, opierajúcu sa o pravidlo stáleho tempa rastu množstva peňazí, ktoré kopíruje tempo rastu produktu. Ide o tzv. menový transmisný mechanizmus, v ktorom operatívnym cieľom je peňažná (menová) báza alebo jej zložky. Pri tomto type transmisného mechanizmu centrálna banka reguluje prostredníctvom svojich nástrojov menové agregáty, aby mohla ovplyvňovať konečný cieľ – stabilitu cenovej hladiny. Odmietajú regulujúcu úlohu úrokovej miery. Navrhujú regulovať množstvo peňazí zo strany ponuky peňazí prostredníctvom nepriamych nástrojov monetárnej politiky.
- **Neokeynesovský prístup** (D. Patinkin, J. Tobin) – tvorcovia monetárnej politiky musia používať rozmanité indikátory, sledovať a ovplyvňovať širokú škálu peňažných, ale aj nepeňažných ukazovateľov, v dôsledku čoho budú môcť aktívne korigovať nepriaznivý ekonomický vývoj krajiny. Vládne výdavky a daňová politika (fiškálna), takisto ako peňažná a úverová politika, majú teda dôležitú úlohu pri ovplyvňovaní inflácie a nezamestnanosti, ako aj ostatných cieľov ekonomiky, ktorá je vnútorne nestabilná a neschopná samočinne zabezpečiť efektívny dopyt. Ide teda o tzv. úverový transmisný mechanizmus, v ktorom je operatívnym cieľom úroková miera, pomocou ktorej sa ovplyvňujú dva úverové agregáty: 1. celkový stav úverov poskytnutých bankovými aj nebankovými inštitúciami v domácej mene nebankovým subjektom a 2. celkový stav úverov poskytnutých bankovými inštitúciami v domácej mene nebankovým subjektom. Rozhodujúcu úlohu má úroková miera, pretože tá je mierou nákladov na financovanie nových investičných výdavkov, ktoré sú najmenej stálym komponentom agregátneho dopytu. Zmeny v investičných výdavkoch majú multiplikatívny efekt na celkový prijem v ekonomike, na zamestnanosť a ceny. Rast úrokovej miery zníži dopyt po investíciách, spomalí rast zamestnanosti, príjmov a cien. Naopak, nižšie úrokové miery budú stimulovať dopyt po investíciách, čo zvýši príjem a zamestnanosť. Môže tiež

Scanned with CamScanner

viesť k inflácii, ale len v tom prípade, ak sa ekonomika nachádza na úrovni plnej zamestnanosti.

- **Prístup nového moderného monetarizmu** (R. Wright, I. Wang, S. Zhang, R. Lagos, R. Wray) – nová formulácia monetárnej politiky vychádza z postkeynesovstva a začala sa formulovať v posledných 30 rokoch. Zdôrazňuje nedokonalosti peňažných systémov (nedokonalé záväzky), ktoré sú spojené s informačnými problémami (nové virtuálne schémy) 21. storočia. Teoretické modely obohacujú endogénnym odôvodnením menových inštitúcií. Kladú väčší dôraz na mikroekonomické základy monetárnej politiky v ktorých je likvidita endogénne oceňovaná. Rovnako sa venujú analýze účinnosti neštandardných menovo-politických nástrojov v reálnej ekonomike (*quantitative easing*, *qualitative easing*). Hlavná myšlienka je, že ekonomika krajiny zvládne vysoký deficit, pretože nemôže skrachovať vo vlastnej mene. Centrálna banka je v podstate pasívna a prihliada na samovoľnú emisiu peňazí. Vláda je obmedzovaná v emisii dlhopisov len výškou inflácie, ktorá sa zvyšuje, keď ekonomika produkuje na úrovni potenciálneho produktu. Vláda môže kontrolovať dopytovú infláciu prostredníctvom daní, ktoré z ekonomiky odstránia prebytočné peniaze v obehu.

26.4 TYPY MONETÁRNEJ POLITIKY

Keďže centrálne banky majú v ekonomike monopol na emisiu hotových peňazí, preto majú logicky povinnosť kontroly množstva peňazí v obehu. Z tohto hľadiska výkon monetárnej politiky spôsobuje buď expanziu, alebo reštrikciu peňažnej zásoby. Ekonomická teória rozlišuje:

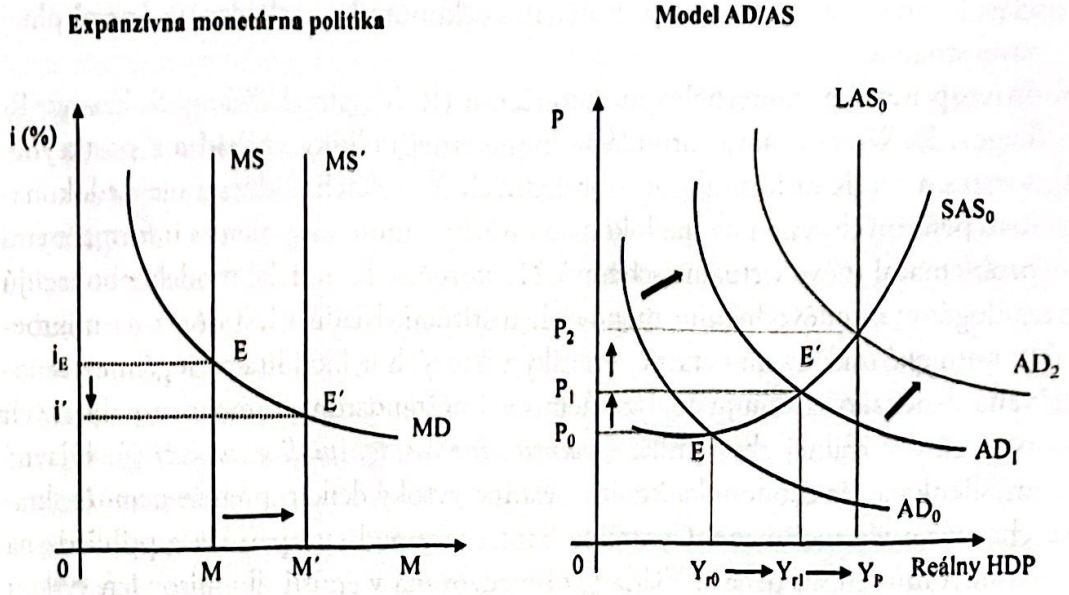
- **expanzívnu monetárnu politiku;**
- **reštriktívnu monetárnu politiku;**
- **neutrálnu monetárnu politiku.**

Rozdiel medzi typmi monetárnych politík nie je len v absolútnej výške zmeny peňažnej zásoby, ale do úvahy sa berú aj časové rady a informácie o reálnej ekonomike, ako napríklad rast HDP, rýchlosť obehu peňazí alebo miera inflácie.

Ak v ekonomike hrozí recesia, môže centrálna banka vtlačiť do ekonomiky ďalšie peňažné zdroje; čím sa zvýši ponuka peňazí a znížia sa úrokové sadzby. Nižšie úrokové sadzby pôsobia psychologicky na ekonomické subjekty, ktoré budú viac investovať, spotrebúvať – zvýši sa úroveň AD, bude rásť HDP, zamestnanosť, ako aj čistý export, čo vyvolá zlepšenie pozície platobnej bilancie. Ide o **expanzívnu monetárnu politiku** (obr. 26.3).

Pozrime sa na to bližšie. V prípade, ak je v ekonomike nízka inflácia a reálny HDP sa nachádza pod úrovňou potenciálneho produktu (v krátkom období), existuje v ekonomike recesná medzera. Centrálna banka v boji s recesiou môže znížiť hlavnú úrokovú sadzbu alebo nakúpiť cenné papiere a tým zvýšiť ponuku peňazí v ekonomike (bod M′), čo sa prejaví vo zvýšení dopytu po peniazoch. Pokles úrokových

Scanned with CamScanner



Obrázok 26.3 **Ako centrálne banky bojujú s recesiou**

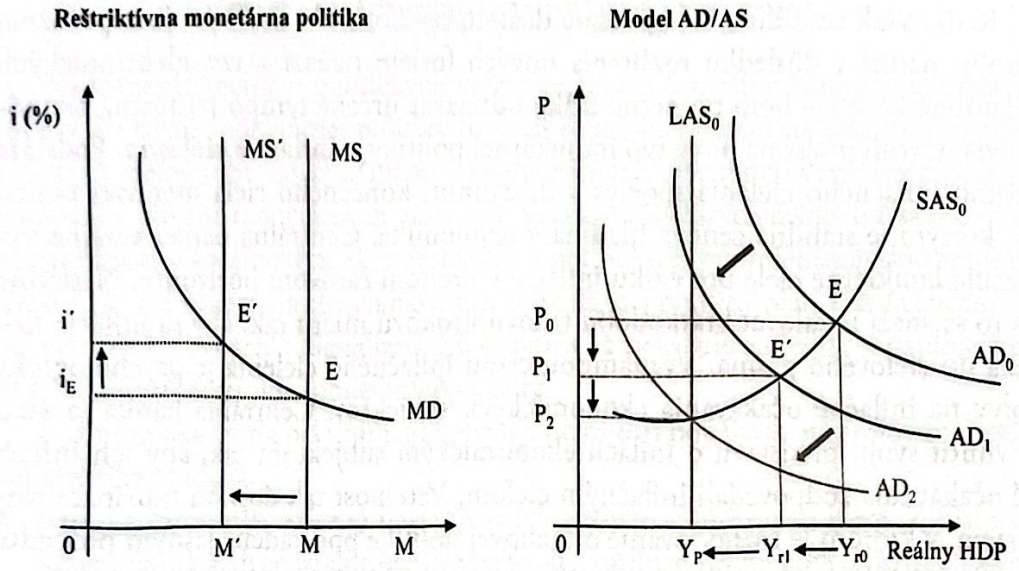
Zdroj: Vlastné spracovanie.

sadzieb, nepružné ceny v krátkom období, rast ponuky peňazí a rast dopytu po peniazoch spôsobí, že nízke reálne úrokové sadzby podporia ochotu investorov investovať. Rast investícií sa multiplikovane prejaví v raste agregátneho dopytu, vo zvýšení reálneho HDP. Rast príjmov rovnako zvýši spotrebné výdavky ekonomických subjektov a AD sa posunie smerom k potenciálnemu produktu. Ak sa AD posunie na úroveň potenciálneho produktu (v dlhom období), v ekonomike nastane nová rovnováha, pri ktorej dôjde k zvýšeniu cenovej hladiny, reálny HDP sa dostane na úroveň potenciálneho produktu pri prirodzenej miere nezamestnanosti a stabilnej cenovej hladine. Keď centrálna banka nedostatočne stimuluje AD, alebo ho stimuluje príliš neskoro, ekonomika môže zostať stále v recesii. Naopak, ak centrálna banka príliš stimuluje AD, môže sa ekonomika prehupnúť z recesie do inflácie.

Keď sa ekonomika vyvíja uspokojivo, môže sa centrálna banka rozhodnúť, že ponechá ponuku peňazí a úrokové sadzby na ich doterajšej úrovni. Ak však existujúce prostredie podnecuje infláciu, môže sa rozhodnúť pre sprísnenie monetárnej politiky. Začne uplatňovať politiku ťažko dostupných peňazí. Napríklad centrálna banka zvýši úrokové sadzby, resp. zníži peňažnú zásobu. Ide o **reštriktívnu monetárnu politiku** (obr. 26.4).

V prípade, ak je v ekonomike vysoká inflácia a reálny HDP sa nachádza nad úrovňou potenciálneho produktu (v krátkom období), existuje v ekonomike inflačná medzera. Centrálna banka v boji s infláciou môže zvýšiť hlavnú úrokovú sadzbu alebo predať cenné papiere a tak znížiť ponuku peňazí v ekonomike (bod M'), čo sa prejaví v poklese dopytu po peniazoch. Rast úrokových sadzieb, nepružné ceny v krátkom období, pokles ponuky peňazí a pokles dopytu po peniazoch spôsobia, že vysoké reálne úrokové sadzby odradia investorov investovať. Pokles investícií sa

Scanned with CamScanner



Obrázok 26.4 **Ako centrálne banky bojujú s infláciou**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

multiplikovane prejaví v poklese agregátneho dopytu a v znížení reálneho HDP. Pokles príjmov rovnako zníži spotrebné výdavky ekonomických subjektov a AD sa posunie smerom k potenciálnemu produktu. Ak sa AD posunie na úroveň potenciálneho produktu (v dlhom období), v ekonomike nastane nová rovnováha, pri ktorej dôjde k poklesu cenovej hladiny, reálny HDP sa dostane na úroveň potenciálneho produktu, pri prirodzenej miere nezamestnanosti a stabilnej cenovej hladine.

Správne formulovanie monetárnej politiky je pomerne zložité. Ťažko predvídať, či napríklad investičný dopyt zareaguje tak, ako predpokladáme, pretože ho ovplyvňujú rôzne ďalšie faktory, ako sú očakávania investorov, politická situácia doma a v zahraničí a pod. S postupným vývojom sa vzájomné vzťahy medzi nástrojmi, sprostredkujúcimi a konečnými cieľmi monetárnej politiky menili. Centrálne banky postupne opustili využívanie aktivistickej monetárnej politiky (politika **stop and go**), ktorej cieľom bolo zmierňovať cyklické výkyvy. To znamená, že v čase expanzie siahli k menovej reštrikcii a v čase recesie k menovej expanzii. Táto politika bola veľmi populárna až do konca 60. rokov 20. storočia a presadzovali ju zástancovia Keynesovej ekonomickej teórie. V 70. rokoch 20. storočia sa takmer vo všetkých vyspelých trhových ekonomikách stala veľmi závažným problémom vysoká inflácia. Hlavný cieľ monetárnej politiky bol preto zameraný na boj proti inflácii. Monetaristi navrhli usmerniť nástroje monetárnej politiky tak, aby bolo udržiavané stále tempo rastu peňažnej zásoby (**peňažné pravidlo**), bez ohľadu na priebeh hospodárskeho cyklu. Presadzovali **neutrálnu monetárnu politiku**, ktorej cieľom bolo nie krátkodobé ovplyvňovanie reálneho produktu a nezamestnanosti, ale dlhodobé protiinflačné pôsobenie. Uplatnenie tohto spôsobu monetárnej politiky sa v mnohých krajinách prejavilo v 80. rokoch 20. storočia poklesom inflácie.

Scanned with CamScanner

Keďže však centrálna banka nemá dostatočnú kontrolu nad vývojom peňažnej zásoby, najmä v dôsledku rozšírenia nových foriem peňazí – tzv. elektronických (platobné karty) – bolo pomerne ťažké udržiavať určené tempo jej rastu. Ekonómovia navrhli prejsť na nový typ monetárnej politiky – **inflačné cielenie**. Podstata režimu inflačného cielenia spočíva v dosiahnutí konečného cieľa menovej politiky, ktorým je stabilná cenová hladina v ekonomike. Centrálna banka verejne vyhlasuje konkrétne ciele pre výšku inflácie v určitom časovom horizonte. Následne na to sa snaží regulovať krátkodobú trhovú úrokovú mieru tak, aby sa inflácia dostala do cieľového pásma. Významnou črtou inflačného cielenia je psychologický vplyv na inflačné očakávania ekonomických subjektov. Centrálna banka sa snaží vnútiť svoju predstavu o inflácii ekonomickým subjektom tak, aby ich inflačné očakávania zodpovedali inflačným cieľom. Verejnosť tak dostáva transparentný systém, v ktorom je rozhodovanie o menovej politike podriadené jasným procedúram a pravidlám. Centrálna banka sa zaviaže plniť inflačný cieľ ku konkrétnemu dátumu alebo môže byť inflačný cieľ stanovený v rámci určitého pásma pre určité časové obdobie. Systém stanovenia inflačného cieľa môže byť doplnený o výnimky, keď centrálna banka nemusí splniť inflačný cieľ. Ide najmä o neočakávané cenové šoky na svetových komoditných trhoch alebo o neočakávané zmeny výmenných kurzov. Inflačná prognóza sa opiera o prognostický ekonometrický model, ktorý rešpektuje dĺžku oneskorenia medzi zmenou úrokovej sadzby a následnou reakciou inflácie. Centrálna banka porovnáva prognózovanú infláciu s inflačným cieľom a následne môže pristúpiť k operatívnej zmene úrokových sadzieb. Napríklad ak prognózovaná inflácia je vyššia ako inflačný cieľ, centrálna banka môže pristúpiť k zvyšovaniu úrokových sadzieb a naopak. Vo všeobecnosti možno konštatovať, že krajiny, ktoré zaviedli do svojej menovej politiky režim inflačného cielenia, boli úspešné v znižovaní inflácie. Prax však nedokázala jednoznačný vplyv inflačného cielenia na pozitívny vývoj ďalších makroekonomických ukazovateľov. Veľkým prínosom režimu inflačného cielenia ostáva zvýšenie transparentnosti menovej politiky, čo vytvára podmienky na zvyšovanie kredibility centrálnej banky. Ďalším zo spôsobov, ako dosiahnuť inflačný cieľ, je stanoviť základnú, resp. hlavnú úrokovú sadzbu pomocou pravidla alebo vzorca. Najslávnejšie a najštudovanejšie pravidlo úrokových sadzieb je **Taylorovo pravidlo.**[110] Zástancovia Taylorovho pravidla tvrdia, že v počítačových simuláciách funguje pravidlo dobre a obmedzuje kolísanie inflácie a produkcie. Použitím tohto pravidla monetárna politika prispieva k znižovaniu neistoty – opaku súčasnej menovej politiky. Na finančných trhoch, trhoch práce a trhoch s tovarom a službami ľudia prijímajú dlhodobé záväzky. Trhy teda fungujú najlepšie, keď sú plány založené na správne očakávanej inflácii. Dobre pochopená monetárna politika pomáha vytvárať prostredie, v ktorom je jednoduchšie predpovedať a riadiť infláciu.

[110] *Nominálna úroková miera* = 2 + *miera inflácie* + 0,5 · (*miera inflácie* – 2) + 0,5 · (*medzera HDP*).

Scanned with CamScanner

26.5 NÁSTROJE MONETÁRNEJ POLITIKY

Na splnenie menovo-politických cieľov využívajú centrálne banky rôzne inštrumenty. Nástroje monetárnej politiky by mali efektívne pôsobiť na zmenu sprostredkujúcich cieľov (obr. 26.1). Zmeny v ekonomických systémoch vyvolávajú potrebu zmien aj v povahe monetárnych nástrojov. Význam niektorých rastie, iné sa pre svoju nefunkčnosť v špecifických ekonomických a politických podmienkach dostávajú do úzadia. Aj pri výbere vhodných nástrojov monetárnej politiky platí zásada „učenie sa na vlastných chybách". Signalizačná schopnosť sa považuje za jednu z najdôležitejších vlastností nástrojov monetárnej politiky.

Ekonomická teória pri skúmaní vplyvu a účinnosti použitých nástrojov monetárnej politiky rozoznáva:

- **priame (administratívne) nástroje** – ich význam v súčasnosti klesá. Z historického hľadiska ich centrálne banky využívali napríklad pri menových krízach alebo v čase vojnových konfliktov. Medzi priame nástroje patria:
  - *úrokové a úverové limity a stropy*, keď centrálna banka presne určuje komerčným bankám úverové limity a ďalšie podmienky, za ktorých môžu poskytovať podnikateľským subjektom úvery na realizovanie ich podnikateľských zámerov. Ide o tzv. *reguláciu investičnej činnosti komerčných bánk, resp. reguláciu spotrebného úveru*;
  - *povinné vklady*, keď centrálna banka stanovuje objem finančných prostriedkov (v absolútnej hodnote), ktoré musia komerčné banky vkladať do centrálnej banky. Ide o tzv. *odčerpanie likvidity komerčných bánk*;
  - *pravidlá likvidity*, keď centrálna banka stanovuje komerčným bankám záväznú štruktúru aktív a pasív a určuje koeficient likvidity. Ide o tzv. *pravidlo obozretného podnikania*, ktoré patrí do bankového dohľadu;
- **nepriame (trhové) nástroje** – v súčasnosti patria k najdôležitejším nástrojom monetárnej politiky, ktorými môže centrálna banka ovplyvňovať bankové zdroje, ponuku peňazí a úrokové sadzby. Medzi nepriame nástroje patria:
  - *operácie na voľnom trhu*, keď centrálna banka má pri obchodovaní s cennými papiermi pod kontrolou ich objem alebo cenu. V prípade aktívnych operácií na voľnom trhu centrálna banka vstupuje na peňažný trh za účelom zmeny monetárnej bázy. V prípade pasívnych operácií na voľnom trhu sa centrálna banka na trhu snaží odvrátiť negatívne tlaky na peňažný trh spôsobené inými subjektmi;
  - *diskontné nástroje*, keď centrálna banka mení diskontnú sadzbu, ktorá predstavuje úrokovú sadzbu, za ktorú centrálna banka poskytuje úvery komerčným bankám, resp. úroková sadzba, za ktorú si komerčné banky ukladajú prebytočnú likviditu v centrálnej banke;
  - *povinné minimálne rezervy*, keď centrálna banka prostredníctvom výšky rezervnej sadzby, resp. rezervného koeficientu ovplyvňuje absolútnu výšku rezerv, ktoré musia komerčné banky ukladať na účty v centrálnej banke;

Scanned with CamScanner

– *devízové intervencie*, keď má centrálna banka záujem regulovať devízový kurz prostredníctvom obchodov, ktoré prebiehajú medzi centrálnou bankou na jednej strane a komerčnými bankami, resp. inými subjektmi s oprávnením na druhej strane.

Akým spôsobom možno pomocou týchto nástrojov ovplyvňovať sprostredkujúce a konečné ciele monetárnej politiky, si vysvetlíme v nasledujúcich podkapitolách.

26.5.1 Operácie na voľnom trhu

Ide o jeden z najpreferovanejších a najčastejšie používaných nástrojov centrálnej banky na ovplyvňovanie ponuky peňazí a regulovania úverových zdrojov pre rýchlosť, pružnosť a presnosť. Ich podstata spočíva v **nákupe alebo predaji cenných papierov** centrálnou bankou, čím sa znižuje alebo zvyšuje ponuka peňazí, a teda zdražuje alebo zlacňuje úver. To sa, samozrejme, prejaví v dopyte po spotrebných statkoch a službách a v dopyte po investíciách domácností, firiem, štátu i zahraničia. Následne sa mení zamestnanosť, úroveň HDP a cenová hladina. V ekonomickej teórii môže ísť o tzv. **priame operácie** – nákup alebo predaj cenných papierov, o tzv. **repo operácie** – predaj a neskorší nákup cenných papierov, o tzv. **reverzné repo operácie** – nákup a neskorší predaj cenných papierov, a o tzv. **switch operácie** – predaj cenného papiera s dlhšou splatnosťou za nižšiu cenu, resp. s vyšším úrokom a súčasne nákup tohto cenného papiera s kratšou splatnosťou, ale obvykle vyššou cenou. Operácie na voľnom trhu sa realizujú formou aukcie alebo tendra.

Predpokladajme, že ekonomike hrozí inflácia – v obehu je nadmerné množstvo peňazí. Tieto prebytočné peniaze treba z obehu stiahnuť, pretože sa znehodnocujú a vedú k rastu cenovej hladiny. Centrálna banka sa rozhodne znížiť množstvo peňazí v obehu prostredníctvom predaja cenných papierov (napr. vo výške 1 mil. €) na voľnom (kapitálovom) trhu, kde si ich môžu kúpiť komerčné banky, veľké korporácie a iné finančné inštitúcie. Kupci zvyčajne zaplatia za tieto cenné papiere vystavením šekov na centrálnu banku, ktoré si ona zinkasuje z účtov komerčných bánk. Týmto vlastne celý bankový systém stratí zdroje v hodnote 1 mil. € a nastáva multiplikačný účinok. Pri povinnej miere rezerv napríklad 10 % sa ponuka peňazí v ekonomike zníži o 10 mil. €.

Alternatívne predpokladajme, že ekonomika sa dostáva do recesie alebo ponuka peňazí je pod potrebnou úrovňou z hľadiska zabezpečenia transakcií. Treba ju zvýšiť, preto teraz musí centrálna banka nakúpiť cenné papiere od komerčných bánk a iných finančných investorov na voľnom trhu. Tento jej krok vytvorí nové zdroje v bankovom sektore a vyvolá viacnásobnú expanziu množstva peňazí. Úver pre investorov sa stáva lacnejší – rastú investície, zamestnanosť a HDP. Nízke úrokové sadzby budú viesť k znehodnoteniu meny, čím sa zvýši vývoz. Bude rásť aj čistý export. Tento vplyv však vyvolá postupne tlak na rast cien – účinok tohto kroku monetárnej politiky sa utlmuje.

Scanned with CamScanner

26.5.2 Diskontné nástroje centrálnej banky

Ďalším nástrojom monetárnej politiky sú úrokové sadzby centrálnej banky – diskontná sadzba a základná úroková sadzba centrálnej banky. **Diskontná sadzba** je úroková sadzba, za ktorú poskytuje úvery centrálna banka obchodným bankám v prípade, že nemajú dostatok zdrojov. Ak si obchodné banky požičiavajú od centrálnej banky, zvyšujú sa tým celkové bankové zdroje, ktoré sa premieňajú na bankové peniaze a vyvolávajú multiplikovanú expanziu ponuky peňazí. Ak je teda diskontná sadzba nízka, rastie ponuka peňazí a úrokové sadzby klesajú. Ak chce centrálna banka obmedziť celkové bankové zdroje, zvyšuje diskontnú sadzbu. Zvýšenie diskontnej sadzby odradí obchodné banky od pôžičiek z centrálnej banky. To vedie k poklesu ponuky peňazí a k rastu úrokových sadzieb. Centrálna banka nepoužíva pôžičky za diskontnú sadzbu len preto, aby riadila ponuku peňazí, ale aj preto, aby pomohla finančným inštitúciám, keď majú problémy – ako „veriteľ v poslednej inštancií".

Diskontná sadzba predstavovala zhruba do konca 70. rokov 20. storočia pomerne významný nástroj monetárnej politiky, pomocou ktorého sa ovplyvňovali celkové zdroje bánk. V súčasnosti, v dôsledku prudkého rozvoja finančných trhov, sa diskontná sadzba stala menej významným nástrojom monetárnej politiky a vo väčšine prípadov jednoducho nasleduje trhové úrokové miery. **Základná úroková sadzba** je sadzba, ktorá sa stanovuje a zverejňuje pre hlavné refinančné operácie. Od tejto sadzby sa odvíjajú všetky úrokové sadzby úverov a vkladov pre klientov. Okrem toho signalizuje základný smer, ktorým sa uberá monetárna politika.

26.5.3 Politika povinných minimálnych rezerv

Povinné rezervy neslúžia iba na zabezpečenie likvidity a solventnosti bankového sektora, ale predovšetkým sú nástrojom centrálnej banky na ovplyvňovanie a regulovanie množstva peňazí, teda ponuky peňazí. Politika povinných minimálnych rezerv sa považuje za najdrastickejší spôsob ovplyvňovania množstva peňazí, pretože pomocou neho možno dosiahnuť príliš veľkú a náhlu zmenu. V súčasnosti komerčné banky nemajú problém splniť limity centrálnej banky ohľadom výšky povinných minimálnych rezerv, dokonca disponujú prebytočnou likviditou. Komerčné banky si môžu dobrovoľne vytvárať prebytočné rezervy, aby sa chránili pred možnými problémami s likviditou. Tieto prebytočné rezervy si môžu ukladať na úročených účtoch v centrálnej banke.

V prípade, že centrálna banka znižuje sadzbu povinných minimálnych rezerv, dodáva likviditu do peňažného obehu a peňažná zásoba rastie. Naopak, ak predpokladáme, že centrálna banka zvýši pomer povinných rezerv napríklad z 5 % na 10 %, banky musia výrazne znížiť úvery a investície, aby vytvorili dostatočné rezervy. Musia predať niektoré cenné papiere, obmedziť pôžičky alebo si požičať od iných finančných inštitúcií, aby mohli splniť požadované rezervy. Nastáva multiplikovaná kontrakcia bankových vkladov, ktorá pokračuje až dovtedy, kým celá banková sústava nedosiahne 10 % rezerv z vkladov. Táto zmena sa za veľmi krátky čas prejaví vo vysokých úrokových sadzbách, následne v poklese investícií, v znížení zamestnanosti a HDP.

Scanned with CamScanner

26.5.4 Intervencie na devízových trhoch

Intervencie na devízových trhoch predstavujú transakcie spojené s nákupom alebo predajom mien iných krajín centrálnou bankou za účelom ovplyvňovania výmenných kurzov alebo iného ovplyvňovania menových trhov. Tieto operácie uskutočňuje centrálna banka najmä vtedy, keď uplatňuje systém pevného, resp. relatívne pevného menového kurzu. Viac o fungovaní výmenných kurzov sa dozviete v ďalších kapitolách.

26.6 NÁSTROJE MONETÁRNEJ POLITIKY V EUROSYSTÉME

Monetárna politika predstavuje rozhodnutia centrálnej banky, ktoré vplývajú na cenu a dostupnosť peňazí v hospodárstve. V eurozóne sa najdôležitejšie rozhodnutie ECB v tejto oblasti týka kľúčových úrokových sadzieb. Akákoľvek zmena týchto sadzieb ovplyvňuje úrokové sadzby, ktoré komerčné banky účtujú svojim klientom za požičiavanie peňazí. Rámec menovej politiky Eurosystému je formulovaný tak, aby sa zabezpečila účasť širokého okruhu zmluvných strán. Zmluvná strana môže využiť automatické operácie Eurosystému a operácie na voľnom trhu, založené na štandardných tendroch, iba prostredníctvom národnej centrálnej banky (NCB) štátu, v ktorom má sídlo. Pre uskutočnenie ostatných operácií na voľnom trhu si môže NCB vybrať spomedzi všeobecne akceptovateľných zmluvných strán užší okruh protistrán. Eurosystém pri výkone menovej politiky používa tieto nástroje[111]:

- *operácie na voľnom trhu* – Eurosystém má k dispozícii niekoľko typov obchodov na uskutočňovanie operácií na voľnom trhu. Najdôležitejším typom sú reverzné obchody. Eurosystém môže využívať aj priame obchody, emisiu dlhových certifikátov ECB, devízové swapy a prijímanie termínovaných vkladov. Operácie na voľnom trhu iniciuje ECB, ktorá tiež rozhoduje o type obchodu, ktorý sa má použiť, ako aj o zásadách a podmienkach na jeho vykonanie. Môžu sa realizovať formou štandardných tendrov, rýchlych tendrov alebo bilaterálnych transakcií. Ide o:
  - **Hlavné refinančné operácie** (*Main Refinancing Operations*) sú pravidelné refinančné reverzné obchody, ktoré sa uskutočňujú týždenne a obvykle so splatnosťou jeden týždeň. **Hlavné refinančné operácie sú kľúčovým nástrojom pri dosahovaní cieľov Eurosystému a zvyčajne poskytujú podstatnú časť refinančných zdrojov finančnému sektoru.**
  - **Dlhodobejšie refinančné operácie** (*Longer-Term Refinancing Operations*) sú refinančné reverzné obchody, ktoré sa uskutočňujú mesačne a zvyčajne so splatnosťou tri mesiace.
  - **Dolaďovacie operácie** (*Fine-Tuning Operations*) sa vykonávajú účelovo, ich cieľom je riadenie likviditnej situácie na trhu a usmerňovanie úrokových sadzieb, najmä na zmiernenie nečakaných výkyvov v likvidite.
  - **Štrukturálne operácie** (*Structural Operations*) sa vykonávajú prostredníctvom reverzných obchodov, priamych obchodov a emisie dlhových certifikátov ECB s cieľom upraviť štrukturálnu pozíciu finančného sektora voči Eurosystému.

[111] Dostupné na internete: <https://nbs.sk/sk/operacie-na-financnych-trhoch/nastroje-menovej-politiky>.

Scanned with CamScanner

- *automatické operácie* – slúžia na dodávanie a sťahovanie jednodňovej likvidity, signalizovanie zámerov menovej politiky a vytváranie pásma pre jednodňové úrokové sadzby peňažného trhu. Ide o:
  - **Jednodňové refinančné operácie** (*Marginal Lending Facility*) na získanie jednodňovej likvidity od NCB oproti zábezpeke. Úroková sadzba pre jednodňové refinančné operácie obvykle tvorí **hornú hranicu jednodňovej úrokovej sadzby** peňažného trhu.
  - **Jednodňové sterilizačné operácie** (*Deposit Facility*) na uloženie nadbytočnej likvidity v NCB. Úroková sadzba pre jednodňové sterilizačné operácie obvykle tvorí **dolnú hranicu jednodňovej úrokovej sadzby** peňažného trhu.
- *povinné minimálne rezervy* – Eurosystém vyžaduje, aby úverové inštitúcie so sídlom v eurozóne držali povinné minimálne rezervy na účtoch v NCB. Systém povinných minimálnych rezerv v rámci Eurosystému prispieva k stabilizácii úrokových sadzieb peňažného trhu a k ovplyvňovaniu štrukturálnej likvidity. **Základňa** na výpočet povinných minimálnych rezerv úverovej inštitúcie je odvodená od položiek jej bilancie. V záujme stabilizácie úrokových sadzieb systém povinných minimálnych rezerv Eurosystému umožňuje spriemerovanie, to znamená, že plnenie povinných minimálnych rezerv je dané priemernou hodnota denných zostatkov na účte povinných minimálnych rezerv počas periódy pre dodržanie. Povinné minimálne rezervy sú **úročené** priemernou sadzbou pre hlavné refinančné operácie Eurosystému počas periódy pre dodržanie povinných minimálnych rezerv.

Neštandardné menovo-politické nástroje

Vzhľadom na časté finančné krízy od konca 20. storočia sa čoraz viac okrem štandardných nástrojov monetárnej politiky uchyľujú centrálne banky k neštandardným menovo-politickým nástrojom. Počas kríz v rámci ekonomík došlo k silným šokom, ktoré si vyžiadali zníženie základného operatívneho cieľa monetárnej politiky – nominálnych úrokových sadzieb smerom k nule. Napriek nízkym úrokovým sadzbám transmisný mechanizmus nefungoval. Došlo k zmene stratégie menovej politiky. V dôsledku svetovej finančnej krízy sa však kľúčové úrokové sadzby priblížili k svojej efektívnej spodnej hranici, t. j. k bodu, kde by ich ďalšie zníženie nemalo takmer žiadny účinok. Európska centrálna banka preto pristúpila k ďalším opatreniam s cieľom obmedziť riziká nadmerne dlhého obdobia nízkej inflácie. V začiatkoch celosvetovej finančnej krízy začala ECB zavádzať dodatočné dlhodobé refinančné nástroje, ako napríklad *Very Long Term Refinancing Operations* – Veľmi dlhé refinačné operácie (splatnosť 3 roky), *Targeted Long Term Refinancing Operations* – Cielené dlhodobé refinačné operácie (tranža I./II. splatnosť 4 roky). Zároveň sa vykonávali refinančné operácie v cudzej mene (CHF a USD). Napriek snahe a krátkodobému zlepšeniu sa očakávaný výsledok nedostavil. Prekvapivo však trhy reagovali na **zmenu komunikačnej stratégie ECB** z *„nikdy vopred neoznamujeme“* (prezident ECB J. C. Trichet) na *„vopred oznamujeme“* (prezident

Scanned with CamScanner

ECB M. Draghi). Zmena komunikačnej stratégie znamenala účinný nástroj v implementácii menovej politiky. Od roku 2009 ECB vyskúšala niekoľko ďalších programov, ktorých cieľom bolo zvýšiť aktivitu v menovej oblasti v záujme dosiahnutia cieľa cenovej stability. Išlo napríklad o *Outright Monetary Transactions* (Priame peňažné operácie), *Securities Markets Programme* (Nákup cenných papierov), *Covered Bond Purchase Programme* (Program nákupu krytých dlhopisov) (tranža I., II., III.). Očakával sa lepší výsledok, no v realite došlo len k miernemu zlepšeniu. Preto pristúpila ECB od roku 2014 k oveľa väčšiemu nákupu aktív (rozšírený program nákupu aktív ECB) prostredníctvom ďalších programov, ako napríklad *Asset Backed Securities Purchase Programme* (Program nákupu krytých aktív), *Public Sectors Purchase Programme* (Nákup cenných papierov verejného sektora), *Corporate Sector Purchase Programme* (Nákup cenných papierov súkromného sektora), prostredníctvom ktorých došlo k výraznému nafúknutiu bilancie Eurosystému na úroveň približne 3,5 biliónov €. V rámci rozšíreného programu nákupu aktív ECB nakupovala rôzne aktíva vrátane štátnych dlhopisov, cenných papierov vydaných európskymi nadnárodnými inštitúciami, podnikových dlhopisov (**úverové uvoľňovanie**), cenných papierov krytých aktívami a krytých dlhopismi, a to v objeme od 15 mld. € do 80 mld. € za mesiac. Napriek obavám nedochádzalo k výraznejšiemu zvýšeniu inflácie. Komerčné banky naďalej držali prebytočné rezervy. Neskôr sa začal prejavovať úspech kvantitatívneho uvoľňovania (*Quantitative Easing*). Politika úpravy hlavných úrokových sadzieb ECB však nefunguje. Základná úroková sadzba ECB (sadzba na hlavné refinančné operácie) je dlhodobo na úrovni 0,00 %, úroková sadzba na jednodňové sterilizačné operácie je záporná na úrovni – 0,50 %. Čistý nákup aktív v rámci bol ukončený v decembri 2018. Istina zo splatených cenných papierov, nakúpených v rámci programu, sa však naďalej v plnej výške reinvestuje. Centrálna banka začala od októbra 2019 zverejňovať **krátkodobú úrokovú sadzbu €STR**, ktorá predstavuje náklady bánk so sídlom v eurozóne na získanie jednodňových nezabezpečených zdrojov v eurách na veľkoobchodnom peňažnom trhu eurozóny. Krátkodobá eurová sadzba sa uverejňuje každý pracovný deň, a teda objektívne odráža trhové sadzby. V pandemickom období, začiatkom marca 2020, sa ECB rozhodla pomôcť prekonať vplyvy COVID-19 v menovej oblasti prostredníctvom programu *Pandemic Emergency Purchase Programme* (počiatočný balík 750 mld. € pre Pandemic Emergency Purchase Programme zvýšili v 2 kolách a celkovo predstavoval sumu1 850 mld. €). Rada guvernérov ECB schválila v júli 2021 **novú stratégiu menovej politiky**, ktorá zavádza symetrický inflačný cieľ na úrovni 2 %, zároveň odporúča časom rozšíriť index HICP o náklady na bývanie vo vlastnom obydlí. Zaviazala sa realizovať ambiciózny klimatický akčný plán. V rámci novej stratégie má Rada guvernérov v úmysle pravidelne hodnotiť primeranosť stratégie svojej menovej politiky. Najbližšie hodnotenie sa očakáva v roku 2025.

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov z ECB a NBS.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Bankový systém** tvorí obvykle centrálna banka a sieť komerčných bánk. Podľa existencie (resp. absencie) inštitucionálneho oddelenia centrálnej banky od komerčných bánk sa bankové systémy členia na **jednostupňové a dvojstupňové**.
2. Centrálna banka má nadradené a nezávislé postavenie, nie je orientovaná komerčne. Jej hlavnou úlohou je udržiavať **cenovú stabilitu**. Na zabezpečenie svojich úloh využíva centrálna banka priame a nepriame nástroje.
3. **Komerčná banka** je obchodno-podnikateľský subjekt, ktorý sa zameriava na dosahovanie zisku. Komerčné banky sa zvyčajne charakterizujú ako **finančný sprostredkovateľ** presunu dočasne voľných prostriedkov v ekonomike.
4. **Transmisný mechanizmus** je mechanizmus, akým sa zmeny vo veľkosti peňažnej zásoby prenášajú do veľkosti produktu, cien, zamestnanosti a do zmien v platobnej bilancii. Ukazuje, ako sa vzťahy medzi nástrojmi, operatívnymi a sprostredkujúcimi cieľmi odrazia na konečných cieľoch monetárnej politiky.
5. Forma hospodárskej politiky, ktorá je zameraná na kontrolu množstva peňazí v obehu a úrokovej miery na účely ovplyvňovania udržateľného ekonomického rastu, cenovej stability, plnej zamestnanosti a pevnej pozície platobnej bilancie, sa nazýva **monetárna politika**. Monetárnu politiku realizuje **centrálna banka**. Jej hlavnou úlohou je udržiavanie cenovej stability. Základnou požiadavkou pre efektívnu činnosť centrálnej banky je jej **nezávislosť**.
6. **Reštriktívnu monetárnu politiku** uplatňuje centrálna banka vtedy, keď ekonomike hrozí vysoká inflácia, resp. pasívna pozícia platobnej bilancie. **Expanzívnu monetárnu politiku** uplatňuje centrálna banka v prípade, že sa ekonomika nachádza v recesii, klesá ekonomická aktivita, spomaľuje sa tempo ekonomického rastu a pod.
7. Najdôležitejšie **nástroje monetárnej politiky**, ktorými centrálna banka kontroluje úverové zdroje, ponuku peňazí a úrokové sadzby, sú operácie na voľnom trhu, úrokové sadzby centrálnej banky, stanovenie minimálnej miery povinných rezerv a intervencie na devízových trhoch. **Operácie na voľnom trhu** umožňujú centrálnej banke pomocou nákupu alebo predaja cenných papierov zvyšovať alebo znižovať množstvo peňazí v obehu, a tým pôsobiť na stimuláciu alebo utlmovanie ekonomickej aktivity ekonomických subjektov. **Diskontná sadzba** – je to úroková sadzba na pôžičky, ktoré poskytuje centrálna banka obchodným bankám v prípade, že nemajú dostatok zdrojov. Od tejto sadzby sa odvíjajú všetky úrokové sadzby úverov a vkladov pre klientov. Signalizuje základný smer, ktorým sa uberá monetárna politika. **Politika povinných minimálnych rezerv** slúži nielen na zabezpečenie likvidity bankového sektora, ale najmä na regulovanie množstva peňazí v obehu. **Intervencie na devízových trhoch** – tento nástroj monetárnej politiky slúži najmä na ovplyvňovanie menového kurzu a zabezpečenie stability meny vo vzťahu k zahraničiu.



Scanned with CamScanner

DVADSIATA SIEDMA KAPITOLA

MEDZINÁRODNÝ OBCHOD A KAPITÁLOVÉ TOKY

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť teóriu komparatívnych výhod;*
- *opísať vplyv medzinárodného obchodu na otvorenú ekonomiku;*
- *vysvetliť účinky zavedenia cla a kvót ako protekcionistických opatrení;*
- *analyzovať faktory, ktoré ovplyvňujú medzinárodné toky kapitálu;*
- *opísať platobnú bilanciu a jej základné účty.*

Moderné informačné prostriedky a telekomunikačné technológie, využívané v masovom meradle, prispeli k rozsiahlemu a mnohostrannému prepojeniu národných ekonomík a k vzniku globálnej ekonomiky, v ktorej sa vzdialenosti a relatívna uzavretosť národných ekonomík strácajú. Geografická poloha a vzdialenosti nie sú prekážkou medzinárodnej ekonomickej spolupráce; národné ekonomiky sú vo veľkej miere otvorenými ekonomikami.

Otvorenosť ekonomiky spočíva v jej zapojení do medzinárodných ekonomických vzťahov, ktoré predstavujú pohyb tovarov, služieb a kapitálu medzi rezidentmi rôznych národných ekonomík. V tejto kapitole sa budeme venovať vplyvu medzinárodného obchodu a kapitálových tokov na otvorenú ekonomiku.

Výroba a spotreba mobilných telefónov a smartfónov je excelentným príkladom dnešného hyperglobalizovaného sveta. Medzi najpopulárnejšie smartfóny a tablety patrí značka Apple. Apple je spoločnosť založená a fungujúca v USA, ale nie je správne tvrdenie, že iPhony pochádzajú z USA. Firma vyvinula a rozvíja tento produkt, ale jeho skompletizovanie a výroba súčastí do tohto prístroja sa realizuje v mnohých zahraničných krajinách. Podobne automobil, s ktorým jazdíme alebo oblečenie, ktoré nosíme, sú len finálnymi koncovými produktmi globálneho dodávateľského reťazca. V súčasnosti, viac ako kedykoľvek predtým, je dôležité mať komplexný pohľad na medzinárodný obchod.

Medzinárodný obchod, ako najstaršia forma medzinárodných ekonomických vzťahov, umožňuje zvýšiť životnú úroveň a blahobyt všetkých participujúcich krajín. Na začiatku si charakterizujme základné pojmy, ktoré potrebujeme na analýzu otvorenej ekonomiky.

27.1 ZÁKLADNÉ POJMY A IDENTITY V OTVORENEJ EKONOMIKE

Uzavretá ekonomika je ekonomika, ktorá neprichádza do kontaktu a obchodných vzťahov so zahraničnými ekonomikami. Vieme, že základným ukazovateľom výkonnosti

Scanned with CamScanner

ekonomiky je HDP. Pre uzavretú ekonomiku platí nasledujúca identita HDP:

$$Y = C + I + G$$

Otvorená ekonomika je ekonomika, ktorá má voľné väzby so zahraničnými ekonomikami. Ekonomika je otvorená v takom rozsahu, v akom vymieňa tovary a služby. Otvorenosť môžeme merať ako pomer vývozu a/alebo dovozu domácej ekonomiky a HDP. Miera otvorenosti krajín sa v značnej miere líši podľa toho, či ide o malú alebo veľkú krajinu. Úroková miera v malej ekonomike je vo väčšej miere ovplyvnená svetovou úrokovou mierou ako úroková miera vo veľkej ekonomike. Základná identita otvorenej ekonomiky má tvar:

$$Y = C + I + G + NX$$

Vzťahy medzi domácou ekonomikou a zahraničnými ekonomikami prebiehajú prostredníctvom nákupu a predaja tovarov a služieb na svetových trhoch a prostredníctvom nákupu a predaja aktív na svetových finančných trhoch a prostredníctvom medzinárodného pohybu pracovných síl. Medzinárodný pohyb tovarov a služieb možno charakterizovať pojmami: vývoz, dovoz, čistý vývoz, obchodná bilancia, prebytok a deficit obchodnej bilancie a vyrovnaná obchodná bilancia.

- **Vývoz (export)** je hodnota tovarov a služieb, ktoré boli vyprodukované v domácej ekonomike a predávajú sa v zahraničí (*Ex*).
- **Dovoz (import)** predstavuje hodnotu tovarov a služieb, ktoré boli vyrobené v zahraničí a predávajú sa na domácom trhu (*Im*).
- **Čistý vývoz (čistý export – *NX*)** je rozdiel medzi hodnotou vývozu a hodnotou dovozu domácej ekonomiky, t. j. $NX = Ex - Im$. Čistý vývoz sa často označuje pojmom **obchodná bilancia.**

Ak čistý vývoz nadobúda kladné hodnoty ($NX > 0$), vývoz je väčší ako dovoz, znamená to, že krajina predáva do zahraničia väčší objem tovarov a služieb, než dováža. Zapamätajme si, že krajina má v tomto prípade **prebytok obchodnej bilancie.**

Ak čistý vývoz nadobúda záporné hodnoty ($NX < 0$), znamená to, že vývoz je menší ako dovoz a krajina predáva v zahraničí menej tovarov a služieb, ako nakupuje. Domáca ekonomika má **deficit obchodnej bilancie.**

Môže nastať prípad, keď čistý export sa rovná nule ($NX = 0$), v domácej ekonomike vzniká **vyrovnaná obchodná bilancia,** čo znamená, že hodnota vývozu sa rovná hodnote dovozu.

V uzavretej ekonomike, ktorá neobchoduje so žiadnou inou krajinou, môžu ľudia spotrebovať len tie tovary a služby, ktoré krajina vyrobí. Preto sa v uzavretej ekonomike spotrebné možnosti rovnajú výrobným možnostiam krajiny, to znamená, že krajina je sebestačná. Tento stav sa nazýva **autarkia.** V otvorenej ekonomike sú spotrebné možnosti väčšie ako výrobné možnosti.

V nasledujúcej časti uvedieme základné teórie medzinárodného obchodu, budeme analyzovať úžitky obchodovania medzi národnými ekonomikami, vyselektujeme základné príčiny fungovania medzinárodného obchodu a vysvetlíme špecifiká medzinárodného pohybu kapitálu.

Scanned with CamScanner

27.2 KOMPARATÍVNA VÝHODA

Rozmýšľali ste už niekedy nad tým, prečo krajiny udržiavajú vzájomné obchodné vzťahy? Za základný model medzinárodného obchodu sa považuje **teória komparatívnych výhod**, ktorú rozvinul D. Ricardo, pričom uvažoval s jediným výrobným faktorom – prácou. Podľa tohto faktora sa krajiny odlišujú produktivitou práce v rôznych odvetviach. Krajina bude vyvážať tie tovary, ktoré je schopná vyprodukovať relatívne efektívnejšie (s relatívne nízkymi nákladmi), a dovážať bude tie tovary, ktoré vyrobí relatívne menej efektívne (s relatívne vysokými nákladmi). To znamená, že špecializácia a vývoz krajín sa bude určovať na základe princípu komparatívnych výhod. V ekonomickej teórii sa používa pojem komparatívna výhoda na aplikáciu nákladov príležitosti dvoch krajín alebo dvoch výrobcov.

Vysvetlime si princíp komparatívnych výhod na príklade. Predpokladajme, že existujú dve krajiny A a B, ktoré produkujú dve rovnaké komodity: kávu a automobily. V tabuľke 27.1 sú uvedené ceny[112] týchto komodít vyjadrené v príslušnej mene krajiny A a krajiny B.[113]

Tabuľka 27.1 **Absolútne a komparatívne výhody**

	Krajina A	Krajina B
Cena auta	4 000	40 000
Cena kávy (t)	800	4 000
	Krajina A – absolútna výhoda v produkcii áut a kávy	
Relatívna cena auta	4 000/800 = 5	40 000/4 000 = 10
Relatívna cena kávy	800/4 000 = 0,2	4 000/40 000 = 0,1
	Krajina A – komparatívna výhoda v produkcii áut	Krajina B – komparatívna výhoda v produkcii kávy

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Pri porovnávaní dvoch krajín môžeme špecifikovať okrem komparatívnych výhod aj absolútne výhody.

Absolútna výhoda sa používa pri porovnávaní produktivity krajiny s inou krajinou. Absolútna výhoda *znamená, že ekonomický subjekt (firma, krajina) je v niečom lepší ako ostatné subjekty* (firmy alebo krajiny). Ak výrobca potrebuje na výrobu určitého produktu menej vstupov, dosahuje absolútnu výhodu pri výrobe tohto statku. Ako sme spomenuli v našom príklade v tabuľke 27.1, cena tovarov odráža náklady na ich produkciu (a teda možno povedať, že vyjadruje produktivitu pri výrobe statku).

[112] V tomto prípade za cenu považujeme výrobnú cenu komodít, ktorá odráža náklady na ich produkciu.

[113] Ak pri porovnávaní cien tovarov v rôznych krajinách vyjadrujeme cenu jedného statku pomocou iného statku, ide o relatívnu cenu. Relatívna cena vyjadruje náklady príležitosti, ktoré rozhodujú o komparatívnej výhode.

Scanned with CamScanner

Ak porovnáme obe krajiny, zisťujeme, že absolútnu výhodu vo výrobe oboch statkov dosahuje krajina A. Použime teraz iný prístup, s ktorým sme sa už oboznámili v predchádzajúcich kapitolách. Ide o **náklady obetovanej príležitosti** (resp. alternatívne náklady) a s nimi súvisiacu komparatívnu výhodu. Pripomeňme si, že náklady príležitosti daného statku sa rovnajú tomu, čoho sa musíme vzdať na jeho získanie. Náklady obetovanej príležitosti merajú voľbu medzi alternatívami, ktorým čelia obe krajiny – majú sa špecializovať v našom príklade na výrobu áut alebo produkciu kávy? *Rozdiely v nákladoch obetovanej príležitosti v krajinách, a teda rozdiely v komparatívnych výhodách, vytvárajú úžitky z obchodu.*

Vráťme sa k nášmu príkladu a pozrime sa na náklady príležitosti oboch krajín. Na posúdenie, v ktorej krajine je výroba kávy a áut lacnejšia, potrebujeme určiť ich relatívne ceny. **Relatívna cena** kávy vyjadruje, akého množstva áut sa musí krajina vzdať, aby získala 1 tonu kávy. Relatívna cena auta predstavuje množstvo kávy, ktorej sa musí krajina vzdať, aby mohla vyprodukovať druhý statok – auto. V krajine A je cena auta 5 ton kávy (čo znamená, že krajina sa musí vzdať 5 ton kávy, aby získala ďalšie auto), v krajine B je cena auta 10 ton kávy. Cena auta vyjadrená v tonách kávy je nižšia v krajine A v porovnaní s krajinou B, náklady príležitosti pri produkcii áut sú v krajine A menšie, a teda *krajina A má komparatívnu výhodu vo výrobe áut.*

Porovnajme teraz produkciu kávy v oboch krajinách. Vidíme, že cena kávy vyjadrená cez množstvo áut je nižšia v krajine B – *krajina B má komparatívnu výhodu v produkcii kávy.*

Ak sa každá krajina špecializuje na výrobu tovarov, pri ktorej má komparatívnu výhodu, celková produkcia v ekonomike vzrastie a zvýši sa ekonomický blahobyt v ekonomike. **Komparatívnu výhodu** *dosahuje ekonomický subjekt (človek, firma, krajina) v tej činnosti, v ktorej je lepší ako v iných činnostiach.* Je nám zrejmé, že človek, firma alebo krajina je vždy v niektorých činnostiach lepší (lepšia) ako v iných, a teda, že má vždy v niečom komparatívnu výhodu.

Zapamätajme si, že *každá krajina by sa mala zameriavať na výrobu a vývoz tých produktov, pri ktorých má nižšie náklady obetovanej príležitosti a dovážať tie statky, pri ktorých dosahuje vyššie náklady príležitosti.* V našom prípade sa má krajina A špecializovať na produkciu áut na úkor produkcie kávy, ktorú bude dovážať z krajiny B. Teória komparatívnych výhod predstavuje základ v teórii medzinárodného obchodu. Princíp komparatívnych výhod sa používa aj v ďalších teóriách a modeloch medzinárodného obchodu.

27.2.1 Zdroje komparatívnych výhod

Komparatívne výhody sa v priebehu času menia. V súčasnosti sa stretávame s komparatívnymi výhodami založenými na takých faktoroch, ako sú vzdelanie, informačné technológie, technologický pokrok, veda a výskum a i. Položme si otázku, prečo napríklad Čína vyváža textilné výrobky a Nemecko autá. Túto otázku nám môže vysvetliť **Heckscherov-Ohlinov model**, ktorý uvádza ďalšie zdroje komparatívnych výhod v medzinárodnom obchode. Textilný priemysel je náročný na výrobný

Scanned with CamScanner

faktor práca a pre rozvoj automobilového priemyslu treba dostatok kapitálu. To znamená, že *krajiny môžu dosahovať komparatívnu výhodu na základe vybavenosti výrobnými faktormi.* Krajina, v ktorej je kapitál relatívne lacný v porovnaní s ostatnými faktormi, bude dosahovať komparatívnu výhodu vo výrobe produktov, ktoré sú relatívne náročné na kapitál. To je jeden z dôvodov, prečo je Nemecko v automobilovom priemysle konkurencieschopné. V krajinách ako Čína je zasa dostatok výrobného faktora práca a práve preto bude táto ekonomika dosahovať komparatívnu výhodu v prípade produktov náročných na tento výrobný faktor.

Zapamätajme si, že podľa Heckschera a Ohlina *má krajina komparatívnu výhodu v statkoch relatívne náročných na výrobné faktory, ktorými je táto krajina relatívne najlepšie vybavená,* to znamená, že zdrojom komparatívnych výhod je *relatívna vybavenosť výrobnými faktormi.*

Vybavenosť krajiny výrobnými faktormi závisí napríklad od prírodných podmienok (nerastné bohatstvo, úrodná pôda, vhodná klíma), historického vývoja, ktorým prešla daná krajina a i. Vybavenosť krajiny výrobnými faktormi ovplyvňuje štruktúru výroby v domácej ekonomike.

Komparatívne výhody založené na tradíciách, špecializácii a nahromadených znalostiach

Medzinárodný obchod prebieha medzi vyspelými krajinami navzájom, ktorých vybavenosť výrobnými faktormi je podobná (napr. Francúzsko vyváža parfumy a kozmetiku, Taliansko kožené výrobky a obuv, SR sklárske výrobky a pod.). Štruktúra výroby krajín zodpovedá štruktúre výrobných faktorov, ale *špecializácia na výrobu určitých produktov môže vychádzať z tradície, získavania a akumulácie znalostí, osvojenia si určitých zručností.*

Komparatívne výhody založené na tzv. výrobkovom cykle

Môže nastať prípad, že krajina na začiatku výroby určitého produktu získava komparatívnu výhodu založenú na technologickom pokroku zhmotnenom v určitom produkte, ktorá je výsledkom dlhoročného nákladného výskumu a vývoja. V ďalšom období sa produkt rozširuje aj do iných krajín a komparatívna výhoda sa zoslabuje. Môžeme uviesť príklad technologicky náročného výrobného zariadenia, na ktorého výrobu získavajú licenciu iné krajiny. Ak ďalšia krajina výrobu takéhoto výrobku začne kombinovať, povedzme, s lacnou pracovnou silou, začne uplatňovať komparatívnu výhodu svojej krajiny. Je to príklad rozvojových krajín, do ktorých sa často presúva výroba z rozvinutých krajín v priebehu výrobkového cyklu.

Vnútroodvetvová výmena a medziodvetvová výmena

Medzinárodný obchod možno rozčleniť na dve časti – *medziodvetvový*, ktorý znamená výmenu statkov jedného odvetvia za statky iného odvetvia (napr. potraviny za priemyselné produkty) a *vnútroodvetvový*, ktorý znamená výmenu určitej skupiny výrobkov odvetvia za inú skupinu výrobkov toho istého odvetvia (napr. potravinárske

Scanned with CamScanner

produkty za iné potravinárske produkty). Tento druh obchodu sa objavuje najmä medzi vyspelými krajinami, ktoré sú na rovnakom stupni hospodárskeho rozvoja, majú podobný pomer kapitálu a práce, úroveň kvalifikácie pracovníkov a v tých odvetviach, v ktorých existuje veľká diferenciácia produktu (napr. elektronika). Pri *medziodvetvovej výmene* platí princíp komparatívnych výhod založený na rôznych faktoroch (napr. krajina, ktorá má lepšie vybavenie výrobného faktora kapitál, sa bude špecializovať na priemyselné produkty a tie bude vyvážať; dovážať bude produkty menej náročné na výrobný faktor kapitál, napr. potravinárske produkty).

V predchádzajúcej časti sme preukázali, že zo vzájomného obchodu môžu mať úžitok všetky krajiny, pretože obchod dovoľuje krajinám špecializovať sa na výrobu takých produktov, ktoré dokážu vyprodukovať najlepšie (pri ktorých dosahuje nižšie náklady obetovanej príležitosti). V nasledujúcej časti si vysvetlíme, akým spôsobom sa dosahujú tieto úžitky na medzinárodnom trhu a akým spôsobom sa rozdeľujú úžitky medzi rôzne ekonomické subjekty. Našu analýzu začneme na trhu s jedným produktom, napríklad s textilom.

27.3 VPLYV MEDZINÁRODNÉHO OBCHODU NA EKONOMIKU

V uzavretej ekonomike, ktorá nemá žiadne obchodné vzťahy s inými krajinami, nemožno tovary ani dovážať, ani vyvážať. Trh s textilom tvoria len predávajúci a kupujúci domácej ekonomiky. Ak ekonomika neobchoduje na svetových trhoch, prispôsobuje sa cena tak, aby sa domáca ponuka rovnala domácemu dopytu.

Ak sa krajina rozhodne otvoriť svoje trhy, zmení svoju obchodnú politiku a vstúpi na svetové trhy, musí porovnať cenu svojich produktov s produktmi na svetových trhoch. Výsledok tohto porovnania určí, či krajina bude dovozcom alebo vývozcom na svetových trhoch.

Svetová cena je cena určitého statku, ktorá prevláda na svetovom trhu tohto produktu. Ak je svetová cena tovaru vyššia ako domáca cena, domáca krajina sa stane vývozcom tovarov, pretože domáci výrobcovia budú mať záujem predávať svoj tovar za vyššie ceny, ktoré môžu získať na svetových trhoch.

Naopak, ak je svetová cena tovaru nižšia ako domáca cena, domáca ekonomika bude dovážať tovar, pretože spotrebitelia budú radšej nakupovať tovar zo zahraničia za nižšiu cenu. Porovnaním svetovej a domácej ceny môžeme zistiť, či má krajina vo výrobe určitého tovaru komparatívnu výhodu, či je domáca krajina vo výrobe určitého produktu lepšia alebo horšia ako zvyšok sveta.

Domáca cena odráža náklady obetovanej príležitosti (alternatívne náklady) na výrobu tovaru, pretože znamená, čoho sa spotrebiteľ musí vzdať, aby získal jednu jednotku tohto tovaru. Ak je domáca cena nízka, usudzujeme, že aj náklady na výrobu tohto tovaru sú v domácej krajine nízke, a teda domáca ekonomika má komparatívnu výhodu v porovnaní so zvyškom sveta. Naopak, ak je domáca cena vysoká, potom sú výrobné náklady zrejme vysoké, čo znamená, že komparatívna výhoda v produkcii tovaru patrí zahraničným krajinám.



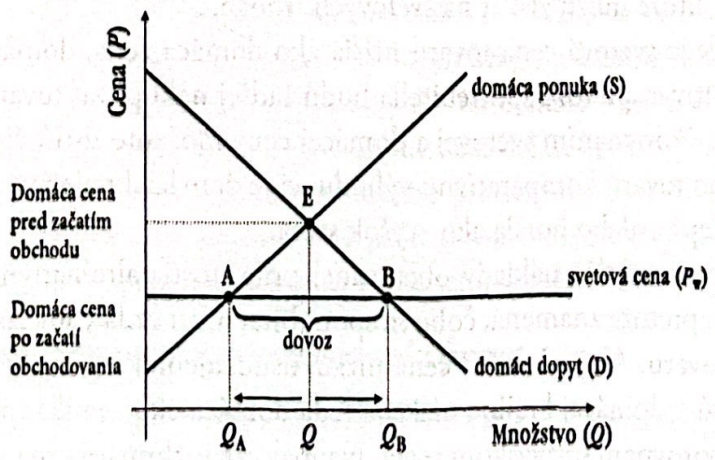
Scanned with CamScanner

27.3.1 Importujúca krajina

Zamyslime sa nad otvorenou ekonomikou, v ktorej *sa domáca cena nachádza nad úrovňou svetovej ceny*. Táto situácia je znázornená na obrázku 27.1. Krivka ponuky znázorňuje množstvo tovarov, ktoré sú vyprodukované v domácej ekonomike, krivka dopytu vyjadruje množstvo tovarov, ktoré sa v domácej ekonomike spotrebujú. Ak krajina nie je zapojená do medzinárodného obchodu, trhová rovnováha nastáva v bode E, v ktorom sa pretína krivka dopytu s krivkou ponuky. Ak sa krajina zapojí do medzinárodného obchodu, domáca cena sa prispôsobí svetovej cene. Pripomeňme si, že svetová cena je určená dopytom a ponukou po tovare na celom svete a vieme, že domáci trh je príliš malý na to, aby ovplyvnil svetovú cenu. V domácej ekonomike si nikto nekúpi tovar za vyššiu cenu, akou je svetová cena a súčasne nikto nepredá tovar za nižšiu cenu, akou je svetová cena.

Ako vidíme na obrázku 27.1, prispôsobenie sa domácej ceny na úroveň svetovej ceny znižuje domácu ponuku z Q na Q_A a zvyšuje dopyt v domácej ekonomike z Q na Q_B. Rozdiel medzi požadovaným množstvom Q_B a ponúkaným množstvom Q_A ukazuje množstvo tovaru, ktoré musí krajina doviezť zo zahraničia – **krajina sa stáva dovozcom tovaru.** Hoci domáci dopyt sa nerovná domácej ponuke, trh s textilom sa nachádza v rovnováhe, pretože na trh vstupuje ďalší účastník, a tým sú zahraniční výrobcovia. Úsečka AB vyjadruje veľkosť dovozu zo zahraničia do domácej ekonomiky. Horizontálna priamka svetovej ceny predstavuje ponuku zo zahraničia, ktorú považujeme za dokonale elastickú (domáca ekonomika môže za svetovú cenu nakúpiť akékoľvek množstvo produkcie).

Pomocou obrázka 27.2 môžeme analyzovať účinky medzinárodného obchodu na spotrebiteľov a výrobcov domácej ekonomiky. Pretože cena tovarov sa prispôsobením svetovej cene znížila, spotrebitelia zvyšujú dopyt po tovare a zvyšuje sa ich spotreba. Naopak, zníženie ceny má negatívny vplyv na veľkosť domácej ponuky – mnohí neefektívni domáci výrobcovia musia opustiť trh a ostatné firmy dosahujú nižšie zisky. Výrobcovia znižujú výrobu a množstvo ponúkaného tovaru, pozícia výrobcov sa zhoršuje v porovnaní so situáciou pred otvorením ekonomiky medzinárodnému obchodu.



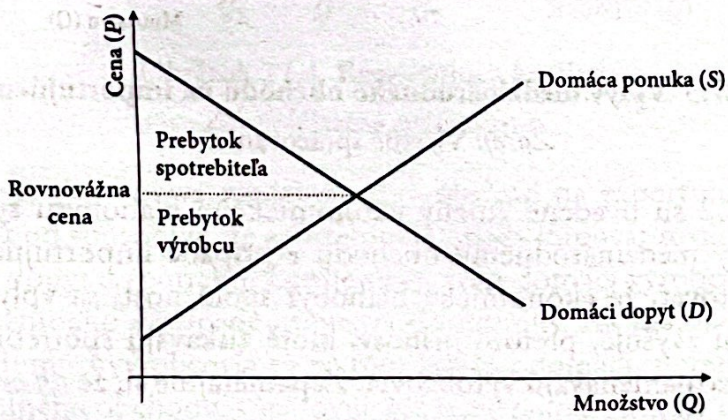
Obrázok 27.1 **Importujúca krajina**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Scanned with CamScanner

Účinky medzinárodného obchodu sa dajú analyzovať aj prostredníctvom prebytku spotrebiteľa a prebytku výrobcu. **Prebytok spotrebiteľa** je rozdiel medzi sumou, ktorú je kupujúci ochotný za daný statok zaplatiť, a sumou, ktorú kupujúci skutočne za statok zaplatil. Pre všetky krivky dopytu platí, že plocha pod krivkou a nad úrovňou ceny meria prebytok spotrebiteľa na trhu. Je to preto, že krivka dopytu vyjadruje hodnotu, ako si spotrebiteľ cení tovar, čo sa meria jeho ochotou zaplatiť za tovar. Rozdiel medzi touto ochotou platiť a trhovou cenou sa rovná prebytku spotrebiteľa. **Prebytok výrobcu** meria prospech predávajúceho z jeho účasti na trhu. Je to rozdiel medzi sumou, ktorú dostane predávajúci zaplatenú, a nákladmi výrobcu. Pre všetky krivky ponuky platí, že plocha pod úrovňou ceny a nad krivkou ponuky meria prebytok výrobcu na trhu. Dôvod je evidentný: krivka ponuky meria náklady predávajúcich a rozdiel medzi cenou a výrobnými nákladmi každého z predávajúcich je prebytok výrobcu.

Pre identifikáciu prínosov a strát, ktoré vyvolal medzinárodný obchod, potrebujeme najprv identifikovať prebytok spotrebiteľa a prebytok výrobcu v uzatvorenej (izolovanej) ekonomike v podmienkach autarkie (pozri obr. 27.2).



Obrázok 27.2 **Rovnováha na trhu bez medzinárodného obchodu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

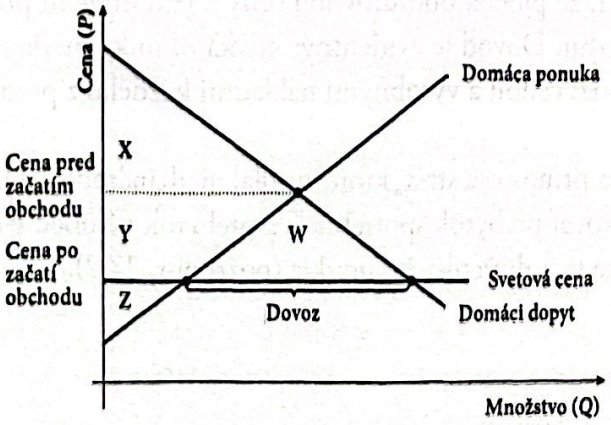
Poznanie prebytku spotrebiteľa a výrobcu v uzatvorenej ekonomike tvorí východisko pre analyzovanie krajiny zapojenej do medzinárodného obchodu. Analyzujme vplyv voľného obchodu na blahobyt importujúcej krajiny. Pripomeňme si, že v prípade importujúcej krajiny, domáca cena sa pred otvorením obchodu nachádza nad svetovou cenou. Po začatí obchodovania sa domáca cena musí rovnať svetovej cene. Na obrázku 27.2 dokážeme identifikovať prebytok spotrebiteľa, ktorý rastie v porovnaní s jeho úžitkami v podmienkach autarkie, prebytok výrobcu však klesá. Celkový prebytok sa zvýši o čiastku, ktorá je označená plochou W, čo znamená, že medzinárodný obchod zvyšuje blahobyt importujúcej krajiny.

Scanned with CamScanner

Tabuľka 27.2 **Účinky medzinárodného obchodu na importujúcu krajinu**

	Autarkia	Po začatí obchodu	Zmena
Prebytok spotrebiteľa	X	X + Y + W	+ (Y + W)
Prebytok výrobcu	Y + Z	Z	–Y
Celkový prebytok	X + Y + Z	X + Y + Z + W	+ W

Zdroj: Vlastné spracovanie.



Obrázok 27.3 **Vplyv medzinárodného obchodu na importujúcu krajinu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

V tabuľke 27.2 sú uvedené zmeny ekonomického blahobytu spôsobené otvorením ekonomiky medzinárodnému obchodu v prípade importujúcej ekonomiky. Môžeme skonštatovať, že ekonomický blahobyt spoločnosti sa vplyvom medzinárodného obchodu zvyšuje, pretože prínosy, ktoré získavajú spotrebitelia, sú väčšie ako straty, ktoré zaznamenávajú výrobcovia. Zapamätajme si, že *ak cena výrobku alebo služby je v uzavretej ekonomike vyššia ako svetová cena a táto ekonomika sa zapojí do medzinárodného obchodu, potom sa krajina stáva dovozcom tohto výrobku alebo služby.*

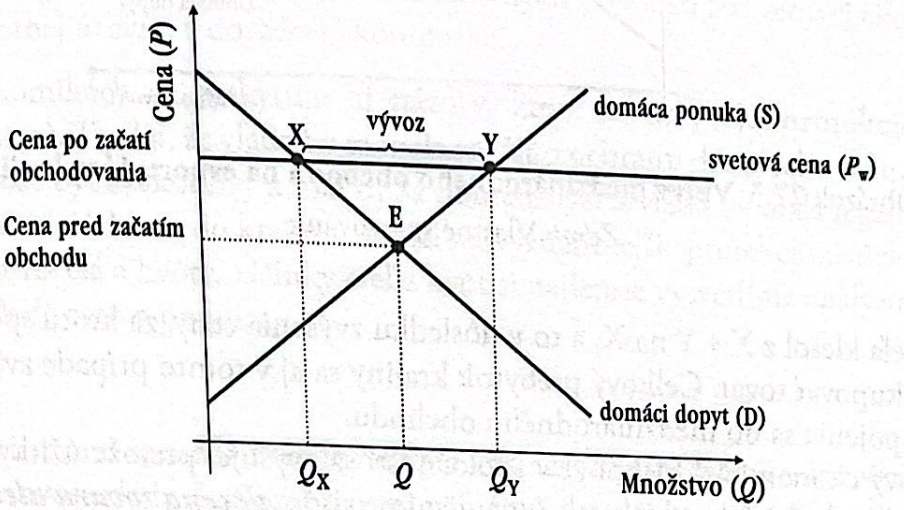
27.3.2 Exportujúca krajina

V otvorenej ekonomike môže nastať aj iný prípad. Ak cena domáceho tovaru (napr. textilu) je nižšia než svetová cena, po otvorení ekonomiky voľnému obchodu sa domáca cena musí rovnať svetovej cene. Výrobcovia nie sú totiž ochotní predávať za cenu nižšiu, ako je svetová cena a spotrebitelia sú ochotní zaplatiť za tovar maximálne výšku svetovej ceny. Zvýšenie ceny spôsobuje, že spotrebitelia znižujú dopyt po tovaroch a výrobcovia rozširujú produkciu tovarov, čo je vyjadrené na obrázku 27.4.

Ako vidíme na obrázku 27.4, ak krajina nie je zapojená do medzinárodného obchodu, trhová rovnováha nastáva v bode E, kde sa pretína krivka domáceho dopytu a domácej ponuky. Po zapojení krajiny do medzinárodného obchodu sú domáci výrobcovia ochotní dodávať za svetovú cenu množstvo tovarov Q_Y, ale domáci

Scanned with CamScanner

spotrebitelia sú ochotní kúpiť za vyššiu cenu len Q_X tovarov. Požadované množstvo je menšie ako ponúkané množstvo, rozdiel medzi výrobou a spotrebou vyvážajú domáci výrobcovia do zahraničia, domáca ekonomika sa stáva vývozcom tovaru. Veľkosť vývozu vyjadruje úsečka XY. Horizontálnu priamku svetovej ceny môžeme považovať za dopyt po textile v zahraničí, predpokladáme, že táto krivka dopytu je dokonale elastická (domáca ekonomika môže predať za svetovú cenu toľko tovaru, koľko považuje za potrebné).



Obrázok 27.4 **Exportujúca krajina**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Zamyslime sa, ako vplýva medzinárodný obchod na exportujúcu krajinu. Medzinárodný obchod spôsobuje, že spotrebitelia musia kupovať tovar za svetovú cenu, a preto znižujú dopyt a spotrebu. Lepšie sú na tom domáci výrobcovia, ktorí predávajú za vyššiu cenu ako v prípade uzavretej ekonomiky. Ak krajina je vývozcom určitého tovaru, domáci výrobcovia sú na tom lepšie a domáci spotrebitelia horšie ako v situácii bez voľného obchodu. Opätovne môžeme tieto poznatky potvrdiť prostredníctvom prebytku spotrebiteľa a prebytku výrobcu.

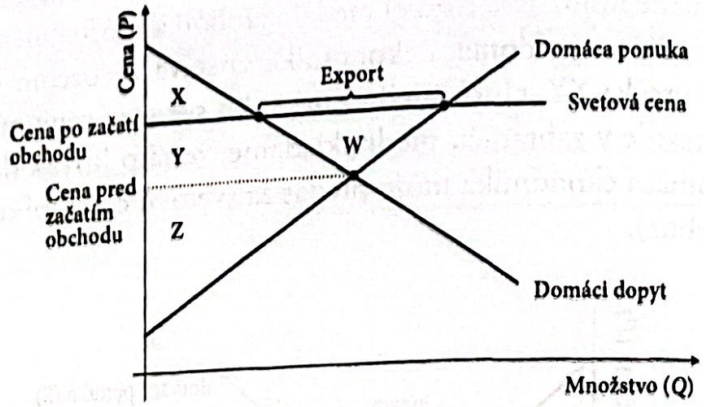
Tabuľka 27.3 **Účinky medzinárodného obchodu na exportujúcu krajinu**

	Autarkia	Po začatí obchodu	Zmena
Prebytok spotrebiteľa	X + Y	X	−Y
Prebytok výrobcu	Z	Y + Z + W	+ (Y + W)
Celkový prebytok	X + Y + Z	X + Y + Z + W	+ W

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Ako vidíme na obrázku 27.5, účinky na spotrebiteľa a výrobcu sú rozdielne v porovnaní s importujúcou ekonomikou. Ak sa domáca cena zvýši na úroveň svetovej ceny, domáci výrobcovia sú na tom lepšie, pretože ich prebytok vzrástol v dôsledku vyššej ceny v porovnaní s cenou v uzatvorenej ekonomike. Naopak, prebytok

Scanned with CamScanner



Obrázok 27.5 **Vplyv medzinárodného obchodu na exportujúcu krajinu**
Zdroj: Vlastné spracovanie.

spotrebiteľa klesol z X + Y na X, a to v dôsledku zvýšenia ceny, za ktorú spotrebitelia musia nakupovať tovar. Celkový prebytok krajiny sa aj v tomto prípade zväčšil v dôsledku zapojenia sa do medzinárodného obchodu.

Celkový ekonomický blahobyt v spoločnosti sa zvyšuje, pretože úžitky prevyšujú straty ekonomických subjektov. Zapamätajme si, že ***ak cena tovaru alebo služby v uzavretej ekonomike je nižšia ako svetová cena a ekonomika sa zapojí do medzinárodného obchodu, potom sa stáva vývozcom tovaru alebo služby.***

Na uvedených dvoch príkladoch sme ukázali, ako komparatívne výhody môžu priniesť krajinám úžitky z medzinárodného obchodu. Krajiny získavajú výhody z obchodu vtedy, keď tovar, v ktorom dosahujú komparatívne výhody, budú dodávať na svetový trh a výmenou budú dovážať tovary, pri ktorých komparatívne výhody nedosahujú. Voľný trh zabezpečí, aby sa tovary vyrábali tam, kde sú náklady príležitosti najnižšie. Súčasne môžeme označiť spotrebiteľov dovážaného tovaru a výrobcov vyvážaného tovaru za tých, ktorí získavajú z medzinárodného obchodu a spotrebiteľov vyvážaného tovaru a výrobcov dovážaného tovaru za tých, ktorí určitým spôsobom strácajú pri voľnom obchode.

27.4 PROTEKCIONISTICKÁ OBCHODNÁ POLITIKA

Obchodná politika **predstavuje vládnu politiku, ktorá bezprostredne ovplyvňuje množstvo tovarov a služieb, ktoré daná ekonomika dováža alebo vyváža. Poznáme dva základné typy obchodnej politiky:**

- liberálna obchodná politika a
- protekcionistická obchodná politika,

pričom z hľadiska reálnych ekonomík ide o čisto teoretické typy.[114]

[114] V praxi sa stáva, že aj štát, ktorý presadzuje liberálnu obchodnú politiku, môže na určité druhy tovarov alebo voči určitým krajinám uplatňovať ochranárske opatrenia a dokonca až embargá.

Scanned with CamScanner

V predchádzajúcej podkapitole sme vysvetlili, ako môže medzinárodný obchod ovplyvňovať domácu ekonomiku, najmä zvýšiť jej spotrebné možnosti. **Liberálna obchodná politika** je založená na odstraňovaní prekážok obchodovania s tovarmi a službami medzi krajinami. Medzi *základné prínosy liberálnej obchodnej politiky* patria:

- zvýšenie konkurencieschopnosti na domácom trhu;
- zníženie možností vytvárania monopolov v domácej ekonomike;
- rozšírenie sortimentu produktov pre spotrebiteľov;
- možnosť uplatňovania výrobných a technických zvyklostí zo svetovej ekonomiky;
- rast životnej úrovne v domácej ekonomike.

V ekonomikách sa vyskytujú aj názory, ktoré sa nazývajú **protekcionizmus** (ochranárstvo). Tvrdia, že vláda by sa mala snažiť o ochranu domáceho trhu, že voľný obchod môže byť aj škodlivý a mal by sa obmedzovať a vláda by mala legálnym spôsobom obmedziť dovoz do krajiny. Medzi najvýznamnejšie protekcionistické opatrenia vlád patria clá a kvóty. Účinky cieľ a kvót si najlepšie vysvetlíme analýzou pomocou kriviek dopytu a ponuky.

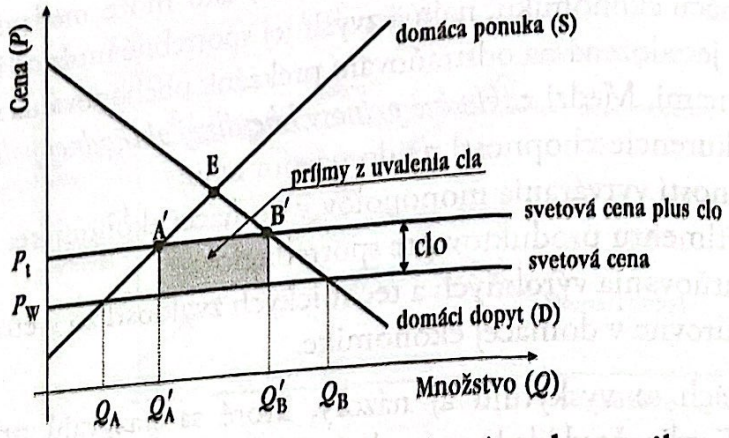
Clo

Napriek tomu, že medzinárodný obchod prináša krajinám zvýšenie životnej úrovne a blahobytu, vlády často zabraňujú voľnému dovozu tovarov do krajiny. **Clo** je daň uvalená na dovezený tovar. Predpokladajme, že domáci výrobcovia textilu presvedčia vládu, aby uvalila na dovezený textil clo. Textil vyrábaný v domácej ekonomike nebude zdaňovaný, ale importovaný textil sa zdaní clom. Na obrázku 27.6 je znázornený trh s tovarom po zavedení cla.

Aký účinok bude mať zavedenie dovozného cla na obchod? Uvalenie cla na dovážaný tovar zvýši cenu tohto tovaru v ekonomike na úroveň svetovej ceny plus clo. Cena P_W vyjadruje svetovú cenu pred zavedením cla. Cena P_t vyjadruje cenu tovarov po zavedení cla a rovná sa svetovej cene plus clo. Zavedenie cla znamená zvýšenie ceny dovážaných tovarov, čo môže spôsobiť, že domáci výrobcovia zvýšia cenu aj domácich produktov na úroveň ceny P_t. Domáci spotrebitelia budú musieť zaplatiť za domáce aj dovážané tovary túto zvýšenú cenu. Zvýšenie ceny ovplyvní správanie tak spotrebiteľov, ako aj výrobcov. Domáci výrobcovia pre vyššiu cenu zvýšia ponúkané množstvo na Q'_A a domáci spotrebitelia obmedzia svoju spotrebu z Q_B na Q'_B. Vidíme, že dovážané množstvo tovarov sa zníži na $Q'_A - Q'_B$ (čo vyjadruje úsečka A′B′).

Aké sú **účinky cla** na výrobcov a spotrebiteľov? Vieme, že získavajú domáci výrobcovia, ktorí môžu predať viac tovarov za vyššiu cenu. Domáci spotrebitelia strácajú, keďže v dôsledku zvýšenej ceny obmedzujú spotrebu. Ďalším subjektom, ktorý získava zo zavedenia dane, je vláda, pretože clo predstavuje príjem do štátneho rozpočtu. Veľkosť príjmov z uvalenia cla je graficky znázornená vytieňovaným obdĺžnikom. Existuje zhoda v tom, že používanie ciel a iných nástrojov patrí medzi nežiaduce nástroje obchodnej politiky, ktoré poškodzujú najmä tie krajiny, ktoré ich využívajú. Prečo vlády zavádzajú clo, aj keď je zrejmé, že tým neprispievajú

Scanned with CamScanner



Obrázok 27.6 **Účinok cla na domácu ekonomiku**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

k blahobytu krajiny? Medzi najčastejšie vysvetlenia patrí lobing domácich firiem, ktoré vytvárajú tlak na vládu, aby sa v ich záujme zamedzil dovoz lacnejšieho tovaru zo zahraničia.

Kvóty

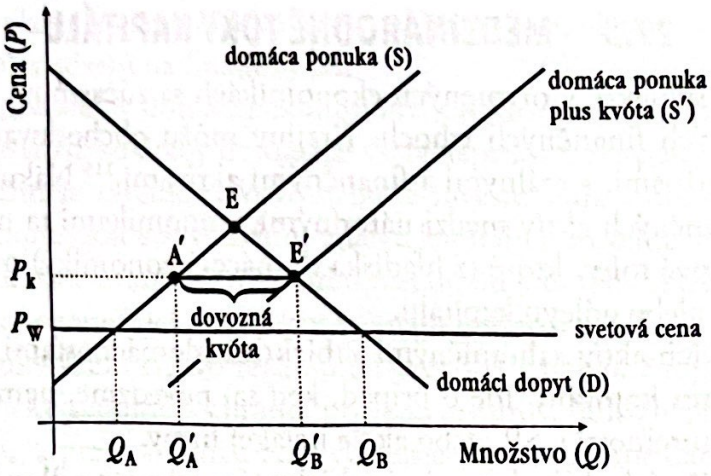
Dovozné kvóty patria medzi ďalšie protekcionistické opatrenia, ktoré môže využiť vláda ako ochranu domácich odvetví. **Kvóty** predstavujú maximálne množstvo alebo hodnotu statkov, ktoré možno vyrobiť v zahraničí a doviezť do domácej ekonomiky. Dovozca musí získať povolenie (licenciu) na dovozu tovaru do ekonomiky. Pomocou grafickej analýzy na obrázku 27.7 analyzujme, akým spôsobom ovplyvní zavedenie kvót domáci trh s daným druhom tovaru. Pred zavedením kvót spotrebitelia platia za tovar svetovú cenu a do ekonomiky sa dováža množstvo produkcie veľkosti $Q_A - Q_B$. Predpokladajme, že domáci výrobcovia vytvoria tlak na vládu v prospech ochranárskych opatrení voči zahraničnej konkurencii. Ak sa vláda rozhodne prijať ochranárske opatrenie napríklad vo forme kvóty na množstvo dovážaného tovaru, vyvolá to v grafickom znázornení posun krivky ponuky tovarov doprava do polohy S', čo vyjadruje posun o množstvo dovezeného tovaru $Q'_A - Q'_B$. Krivka domáceho dopytu je rovnaká ako pred zavedením kvóty. Rovnováha na trhu nastáva v bode E'.

Účinky kvóty sa prejavia v týchto aspektoch:

- kvóta zvýši domácu cenu tovarov nad svetovú úroveň (P_k),
- zníži sa dopyt, a teda spotreba tovarov z Q_B na Q'_B,
- zvýši sa domáca výroba z Q_A na Q'_A a napokon
- obmedzí sa dovoz z $Q_A - Q_B$ na $Q'_A - Q'_B$.

Je teda jasné, že kvóta, podobne ako clo, umožňuje domácim výrobcom zvýšiť výrobu a cenu tovarov. Súčasne má negatívny účinok na spotrebiteľov, pretože musia zaplatiť vyššiu cenu za tovary a znižujú spotrebu.

Scanned with CamScanner



Obrázok 27.7 **Účinok kvót na domácu ekonomiku**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Clo aj kvóta majú rovnaký účinok na domácu cenu, domáci dopyt, domácu výrobu a dovoz. Existuje však medzi nimi jeden rozdiel. Iba clo predstavuje príjem do štátneho rozpočtu. Ak vláda stanoví kvótu, príjem plynie firmám, ktoré získajú dovoznú licenciu. Držiteľ dovoznej licencie môže tovary v zahraničí nakúpiť za svetovú cenu, ale na domácom trhu ich môže predať za vyššiu cenu.

Okrem ciel a kvót existujú **ďalšie obmedzenia** voľného obchodu, napríklad požadovanie technických certifikátov, plnenie prísnych zdravotných noriem, ktoré však môžu byť motivované zabezpečením bezchybných produktov domácim spotrebiteľom, ale sťažujú prístup zahraničných statkov na domáci trh.

V predchádzajúcom texte sme si vysvetlili, prečo sa zavedenie ciel a kvót považuje za ekonomicky škodlivé vládne opatrenie. Prečo sa ich však krajiny snažia zavádzať? Ako častý argument sa uvádza ochrana pracovných miest v domácej ekonomike, argument ochrany domácej výroby z hľadiska štátnych záujmov, napríklad národnej bezpečnosti, alebo snaha o rozvíjanie „mladého" odvetvia, kým nie je dostatočne rozvinuté tak, aby bolo dostatočne konkurencieschopné a odolné voči zahraničným firmám. Ochrana domáceho trhu formou protekcionistických nástrojov vytvára „ochranný dáždnik" nad domácimi firmami, ktoré sa síce rozvíjajú v „skleníkovom" prostredí domáceho trhu, no len s problémami by mohli obstáť na svetových trhoch.

Voľný obchod umožňuje národným ekonomikám špecializovať sa na takú výrobu, v ktorej dosahujú komparatívnu výhodu. Výsledkom je zvýšenie blahobytu obyvateľov v obchodujúcich krajinách. Protekcionistické obchodné opatrenia zabraňujú využívať výhody spojené so slobodným obchodom, a preto znižujú celkový blahobyt. Protekcionizmus neprináša úžitok spotrebiteľom, ale je zavádzaný v prospech domácich výrobcov, ktorí majú problém čeliť konkurencii lacnejších zahraničných firiem. Argumenty v prospech protekcionizmu sa častejšie riadia mýtami ako reálnymi faktami.

Scanned with CamScanner

27.5 MEDZINÁRODNÉ TOKY KAPITÁLU

Ekonomické subjekty v otvorených ekonomikách sa zúčastňujú na transakciách na medzinárodných finančných trhoch. Krajiny môžu obchodovať, podobne ako s tovarmi a so službami, s reálnymi a finančnými aktívami.[115] Nákupy alebo predaje reálnych a finančných aktív medzi národnými ekonomikami sa nazývajú **medzinárodné kapitálové toky**, ktoré (z hľadiska domácej ekonomiky) môžu vystupovať v podobe prílevu alebo odlevu kapitálu.

Nákup domácich aktív zahraničnými subjektmi (domácnosťami alebo firmami) nazývame **prílevom kapitálu**. Ide o prípad, keď sa, povedzme, nemecká firma rozhodne kúpiť nehnuteľnosti v SR alebo akcie nejakej firmy.

Nákup zahraničných aktív domácimi subjektmi nazývame **odlev kapitálu** (môže ísť o prípad, keď sa slovenská firma rozhodne nakúpiť cenné papiere v USA alebo kúpiť nehnuteľnosť na pobreží Francúzska).

Prílev a odlev kapitálu sa nezapočítava do dovozu a vývozu domácej krajiny, pretože sa netýka dovozu a vývozu tovarov a služieb, ale nákupu a predaja reálnych a finančných aktív.

Ak je prílev kapitálu vyšší ako odlev kapitálu, ide o **čistý prílev kapitálu**, a naopak, ak odlev kapitálu je vyšší ako prílev kapitálu, hovoríme, že ide o **čistý odlev kapitálu**.

Medzi základné faktory, ktoré ovplyvňujú vývoj medzinárodných kapitálových tokov, patria:

- *reálna úroková miera* dosahovaná z domácich a zahraničných aktív;
- *ekonomické a politické riziká* spojené s držbou domácich a zahraničných aktív.

Analyzujme uvedené faktory na príklade finančného investora, ktorý má záujem obchodovať s obligáciami. Je zrejmé, že finanční investori hľadajú vysoký reálny výnos, to znamená, že pri rozhodovaní o nákupe obligácií budú porovnávať **reálne úrokové miery**, ktoré sú ponúkané pri konkrétnych obligáciách. Ak sa investor rozhoduje medzi domácimi a zahraničnými obligáciami, porovnáva domáce a zahraničné reálne úrokové miery. V prípade, že je v domácej ekonomike vysoká reálna úroková miera, finanční investori budú preferovať držbu domácich obligácií, pretože im prináša vysoký výnos. Zapamätajme si, že vysoká reálna úroková miera v domácej ekonomike podporuje prílev kapitálu. Naopak, nízka reálna úroková miera v ekonomike spôsobuje odlev kapitálu z ekonomiky, pretože finanční investori budú hľadať vyššie výnosy v podobe vyššej úrokovej miery v zahraničí. Ak je v krajine reálna úroková miera vysoká, čistý prílev kapitálu je kladný, čo znamená, že nákup domácich aktív zahraničnými subjektmi prevyšuje nákup zahraničných aktív domácimi subjektmi. Ak je reálna úroková miera nízka, čistý prílev kapitálu je záporný, čo znamená, že ide o kapitálový odlev z domácej ekonomiky.

Pri rozhodovaní o investovaní musí brať investor do úvahy aj **faktor rizika**. Riziko vo vzťahu k medzinárodným kapitálovým tokom môže byť vyvolané napríklad

[115] Aktívami rozumieme akúkoľvek hodnotu (finančnú alebo reálnu), ktorú nejaký subjekt vlastní (napr. nehnuteľnosť, akcie, cenné papiere a pod.).

Scanned with CamScanner

nedodržaním vyplatenia úrokov alebo istín v určitom čase, alebo uvalením reštriktívnych vládnych obmedzení na finančný trh.

Predpokladajme stav v domácej ekonomike, pri ktorom sa reálna úroková miera nemení a zvyšuje sa riziko držby domácich aktív napríklad pre politickú a ekonomickú nestabilitu, čím sa zvyšuje celkové riziko z investovania v domácej ekonomike. Zvýšenie rizika bude viesť k zvýšenému odlevu kapitálu a zníženiu čistého prílevu kapitálu. Je to preto, že zahraniční investori upúšťajú od nákupov aktív domácej ekonomiky a aj domáce ekonomické subjekty začínajú preferovať nákup aktív v zahraničí.

Kapitálové toky veľmi citlivo reagujú na akékoľvek riziko. Krajiny, ktoré sú politicky a ekonomicky stabilné a chránia práva investorov, dokážu prilákať viac zahraničného kapitálu, a preto aj môžu rásť rýchlejšie ako nestabilné ekonomiky.

Vzájomný vzťah úspor, investícií a medzinárodného pohybu kapitálu

Pripomeňme si, že otvorená ekonomika prichádza do styku so zahraničím dvoma kanálmi: prostredníctvom trhu tovarov a služieb a prostredníctvom svetového finančného trhu. Meradlom nerovnováh na týchto dvoch trhoch sú čistý vývoz (NX), resp. obchodná bilancia, a čistý kapitálový prílev (NCI). **Čistý vývoz** meria nerovnováhu medzi dovozom a vývozom v domácej ekonomike. **Obchodná bilancia** je rozdiel medzi hodnotou tovarov a služieb vyvezených z domácej krajiny a hodnotou tovarov a služieb dovezených do domácej ekonomiky. Rozdiel medzi nákupmi domácich aktív cudzincami a nákupmi zahraničných aktív domácimi subjektmi vyjadruje **čistý prílev kapitálu**. Čistý prílev kapitálu meria nerovnováhu medzi týmito nákupmi. Tieto dve nerovnováhy (vyjadrené prostredníctvom čistého vývozu a čistého prílevu kapitálu) by sa mali navzájom vyrovnávať. To znamená, že počas určitého obdobia by sa súčet salda obchodnej bilancie a čistého prílevu kapitálu mal rovnať nule, a teda $NX + NCI = 0$.

Príklad: Predstavme si, že slovenská firma kúpi autá japonskej výroby v hodnote 1 mil. €. Pri tejto transakcii pôjdu z japonskej firmy do slovenskej firmy autá (t. j. tovary) a opačným smerom, zo slovenskej firmy do japonskej firmy, budú transferované eurá, takže japonský výrobca bude mať na účte 1 mil. €. Všimnime si, že súčasne prebiehajú dve transakcie, ktoré ovplyvňujú čistý vývoz a čistý kapitálový prílev.

Japonský výrobca môže za získané finančné prostriedky nakúpiť európske výrobky – napríklad gumárenské produkty. V tomto prípade sa vývoz tovaru rovná dovozu tovaru ($NX = 0$), žiadny subjekt nenakúpil ani nepredal aktíva, to znamená, že nenastal ani pohyb kapitálu ($NCI = 0$), pričom platí $NX + NCI = 0$.

Môže však nastať situácia, že japonský výrobca nakúpi prostredníctvom japonského investičného fondu obligácie vydané v SR. V tomto prípade obchodná bilancia v SR bude vykazovať schodok rovnajúci sa hodnote dovozu ($NX = -1$ mil. €), súčasne však nastáva prílev kapitálu do SR vo výške nákupu obligácií japonským investičným fondom, teda $NCI = 1$ mil. €. Súčet obchodnej bilancie a prílevu kapitálu je a platí rovnica $NX + NCI = 0$.

Scanned with CamScanner

Z uvedeného príkladu je zrejmé, že každá medzinárodná transakcia predstavuje výmenu. Ak domáca ekonomika vyváža tovary do zahraničia, kupujúca zahraničná krajina sa vzdáva určitej sumy aktív, aby mohla za statky zaplatiť a táto suma je transferom do domácej ekonomiky ako prílev kapitálu.

V nasledujúcom texte poukážeme na *vzájomnú súvislosť medzi domácimi úsporami, domácimi investíciami a medzinárodným pohybom kapitálu.* Ako už vieme, **v uzavretej ekonomike** platí rovnosť medzi investíciami a úsporami ($I = S$), ak ekonomika dosahuje makroekonomickú rovnováhu. V podmienkach **otvorenej ekonomiky** musíme tento vzťah upraviť. Zapamätajme si, že prílev kapitálu zvyšuje domáce úspory, pretože zvyšuje množstvo peňazí dostupných pre investície do reálneho kapitálu, a odlev kapitálu znižuje domáce úspory, ktoré sú investorom k dispozícii. Súčet národných úspor S a prílevu kapitálu zo zahraničia sa musí rovnať domácim investíciám do nových kapitálových statkov. Potom môžeme povedať, že *suma úspor určených pre domáce investície zahŕňa v otvorenej ekonomike nielen národné úspory (úspory domáceho súkromného a verejného sektora), ale aj úspory zahraničných sporiteľov.* Platí vzťah:

$$I = S + NCI$$

Ak použijeme pri analýze čisté zahraničné investície (*NFI*), ktoré predstavujú nákup zahraničných aktív domácimi subjektmi mínus nákup domácich aktív zahraničnými subjektmi, môžeme zapísať vzťah medzi úsporami a investíciami takto:

$$S = I + NFI$$

kde: S sú úspory,
I – investície,
NFI – čisté zahraničné investície.

To znamená, že *domáce úspory sa musia rovnať domácim investíciám a čistým zahraničným investíciám danej ekonomiky.* Z toho plynie, že v otvorenej ekonomike sa domáce úspory môžu použiť tak na domáce investície, ako aj na financovanie nákupu kapitálu zo zahraničia (t. j. čisté zahraničné investície).

Ako sme už naznačili v predchádzajúcej časti, dovoz a vývoz v krajine nie sú v každom období vyrovnané. Základnou príčinou, prečo vzniká schodok obchodnej bilancie, je **nízka miera domácich úspor.** Vysvetlíme, prečo platí táto téza. V krajine s nízkou mierou národných úspor sú príliš vysoké výdavky vlády a domácností v porovnaní s dôchodkom a výrobou. Časť výdavkov domácností a vlády predstavujú platbu za dovážané tovary zo zahraničia. Okrem toho, vývoz krajiny s nízkymi úsporami zvykne byť malý, pretože väčšinu produkcie krajina spotrebuje. Krajiny s nízkymi úsporami budú mať schodok obchodnej bilancie v dôsledku vysokého dovozu a nízkeho vývozu. Ako sme si ukázali, krajiny so schodkom obchodnej bilancie musia byť príjemcom kapitálu zo zahraničia (ak $NX < 0$, potom $NCI > 0$, teda prílev kapitálu je kladný).

Scanned with CamScanner

Nízka miera domácich úspor súvisí aj s čistým prílevom kapitálu. Krajiny s nízkou mierou úspor nemajú dosť vlastných úspor na financovanie domácich investícií, preto sa krajina snaží vytvárať vhodné podmienky pre zahraničných investorov, čo intenzívni prílev kapitálu. Zapamätajme si, že nedostatok domácich úspor vyvolá rast domácej reálnej úrokovej miery, čo vyvolá prílev zahraničného kapitálu.

Prílev kapitálu sa považuje za užitočný faktor pre domácu krajinu, pretože prispieva k financovaniu akumulácie domáceho kapitálu. Skrýva sa v ňom však jedno nebezpečenstvo pre ekonomiku, ktorá využíva zahraničné finančné zdroje na domácu tvorbu kapitálu. Krajiny musia platiť úroky a dividendy zahraničným veriteľom. Z histórie poznáme niekoľko prípadov kríz v krajinách využívajúcich zahraničný kapitál na financovanie neefektívnych domácich investícií, ktoré nevytvárali dostatočný výnos na splácanie dlhov, a tým sa krajina dostala do ekonomických problémov.

27.6 PLATOBNÁ BILANCIA

Platobná bilancia zachytáva platobné transakcie domácej ekonomiky so zahraničím v danom roku. **Platobná bilancia** je súhrnným výkazom transakcií obyvateľov a inštitúcií sídliacich v domácej ekonomike so zvyškom sveta počas určitého obdobia, v ktorom sa zachytáva medzinárodný pohyb tovarov, služieb, pohľadávok a záväzkov (kapitálu). Tento výkaz sa zvyčajne vedie v domácej mene, obvykle za rok, štvrťrok alebo mesiac.

Štruktúra platobnej bilancie

Platobná bilancia sa skladá z troch účtov: bežný účet, finančný účet a kapitálový účet.

Bežný účet zachytáva obchod s tovarmi a službami a transferové platby. Za služby sa považujú napríklad dopravné služby, poplatky za poskytnutie práv, splácanie úrokov. Za transferové platby sa považujú poukázané peniaze, dary a podpory.

Obchodná bilancia bežného účtu zaznamenáva iba obchod s tovarmi. Ak k obchodnej bilancii pripočítame obchody so službami a čisté transfery, dostávame bežný účet platobnej bilancie. Bežný účet je v prebytku vtedy, keď je vývoz vyšší než dovoz plus čisté transfery smerujúce k cudzincom (t. j. ak príjmy z obchodu s tovarom a službami a transfery prevyšujú platby z tohto účtu).

Základný princíp medzinárodných platieb je ten, že jednotlivci a firmy musia zaplatiť za to, čo nakupujú v zahraničí. Ak má krajina väčšie výdavky smerujúce do zahraničia než príjmy z predaja do zahraničia, vzniká ***deficit bežného účtu***, ktorý musí byť financovaný predajom aktív alebo požičiavaním zo zahraničia. Akýkoľvek deficit bežného účtu treba financovať rastúcim prílevom kapitálu.

Prebytok bežného účtu sa môže riešiť dvoma spôsobmi: využije sa na splácanie dlhov v zahraničnej mene a na nákup aktív v zahraničí alebo centrálna banka nakupuje zahraničnú menu získanú súkromným sektorom a pripojí ju k svojim devízovým rezervám.

Scanned with CamScanner

Kapitálový účet zachytáva kapitálové transfery, ako napríklad odpustenie pohľadávok, prevod akcií, odpustenie dlhov. Patria sem prevody nevýrobných nefinančných hmotných aktív a nehmotných práv ako patenty, autorské práva a pod.

Finančný účet vyjadruje vývoj pohľadávok a záväzkov rezidentov danej ekonomiky voči zahraničiu. Finančný účet sa člení na:

- *priame zahraničné investície* – t. j. podiel na základnom kapitáli podniku, ktorý umožňuje efektívny vplyv na jeho riadenie. Môže ísť o nákup akcií, reálne investovanie alebo reinvestovanie zahraničného zisku. Priami investori sledujú dlhodobý výnos aktív, a preto majú záujem riadiť vlastnú činnosť podniku;
- *portfóliové investície* – t. j. nákup obligácií zahraničných podnikov a vlád a nákup akcií (v prípade, že nie je splnený limit pre zaradenie do priamych zahraničných investícií). Portfólioví investori sa rozhodujú na základe strednodobej výnosnosti, ktorá závisí od pohybov cien cenných papierov a pohybov výmenných kurzov;
- *ostatné investície* – t. j. krátkodobý a dlhodobý kapitál so splatnosťou do jedného roka, ktorý zahŕňa vládne úvery, súkromné dlhodobé obchodné úvery, niektoré kapitálové operácie centrálnych bánk (dlhodobé pôžičky centrálnej banky).

Chyby a omyly (štatistické odlišnosti) – ide o účtovné vyrovnávanie nesúladu medzi výsledkom bežného, kapitálového a finančného účtu na jednej strane a zmenou rezerv na druhej strane. Tieto štatistické odlišnosti sú výsledkom rozdielnej metodiky v rôznych krajinách, nelegálnych transakcií, nepresne evidovaných legálnych transakcií a pod. Táto položka umožňuje účtovnú rovnosť kreditných a debetných účtov.

Oficiálne medzinárodné rezervy sú zahraničné aktíva, ktoré sú v držbe centrálnej banky krajiny. Sú určené na vyrovnanie platobnej bilancie prostredníctvom nákupu alebo predaja oficiálnych rezervných aktív do krajín, s ktorými má krajina pasívnu platobnú bilanciu. Centrálna banka kupuje alebo predáva medzinárodné rezervy na trhoch s aktívami s cieľom ovplyvniť makroekonomické podmienky v ekonomike. Tento typ oficiálnych transakcií sa nazýva oficiálne intervencie na devízovom trhu.

Akým spôsobom sa zaznamenávajú transakcie na účtoch platobnej bilancie?

Zapamätajme si, že všetky transakcie, ktoré znamenajú platby smerujúce do domácej ekonomiky, sa zaznamenávajú ako *kreditné položky*, kým všetky transakcie znamenajúce platby smerujúce mimo domácej ekonomiky (do zvyšku sveta), sa zaznamenávajú ako *debetné položky*. Na kapitálovom účte odlev kapitálu znamená debetnú položku a podobne, kapitálový prílev znamená kreditnú položku.

Všetky ekonomické transakcie, ktoré zvyšujú dopyt po zahraničnej mene, sa ďalej prejavia ako debetné položky a, naopak, všetky transakcie, ktoré zvyšujú ponuku zahraničnej meny, sa prejavia ako kreditné položky. Pripomeňme si, že vývoz tovarov a služieb vyvolá ponuku zahraničnej meny, a preto je kreditnou položkou, kým vývoz kapitálu (odlev kapitálu) je debetnou položkou. Analogicky dovoz tovarov a služieb

Scanned with CamScanner

Tabuľka 27.4 **Platobná bilancia SR v roku 2020 (v mil. €)**

	Kredit	Debet	Saldo
Bežný účet	84 169,4	84 064,4	105,0
Tovar	70 011,0	68 995,8	1 015,2
Služby	9 031,9	7 944,1	1 087,8
Primárne výnosy	3 857,1	4 933,6	-1 076,4
Sekundárne výnosy	1 269,4	2 191,0	-921,6
Kapitálový účet	1 376,9	321,3	1 055,6
	Aktíva	**Pasíva**	**Saldo**
Finančný účet	7 777,7	6 588,1	1 189,7
Priame investície	1 682,5	-213,5	1 896,0
Portfóliové investície	4 305,4	1 616,2	2 689,2
Finančné deriváty			51,0
Ostatné investície	392,3	5 185,3	-4 793,1
Rezervné aktíva	1 346,6		1 346,6
Chyby a omyly			29,1

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa internetovej stránky: <www.nbs.sk>.

zvyšuje dopyt po zahraničných devízach a je debetnou položkou, zatiaľ čo dovoz kapitálu (prílev kapitálu) je kreditnou položkou.

Vývoj platobnej bilancie prostredníctvom transakcií, ktoré sa na nej zachytávajú, je jedným z významných faktorov, ktoré určujú vývoj zadlženosti domácich rezidentov – subjektov (firmy, banky, vláda vrátane obcí a miest) voči zahraničiu. **Vonkajšia rovnováha** môže byť vyjadrená prostredníctvom vyrovnaného čistého exportu a prostredníctvom vyrovnanej platobnej bilancie. Prvý spôsob, ktorý berie do úvahy vplyv čistého exportu na agregátny dopyt a zamestnanosť, vníma vonkajšiu rovnováhu cez *vyrovnaný bežný účet* platobnej bilancie. Ak abstrahujeme od transferov a dôchodkov, ide o dosiahnutie vyrovnaného stavu, pri ktorom sa export rovná importu, to znamená $NX = 0$. Druhý spôsob interpretuje vonkajšiu rovnováhu ako *vyrovnanú platobnú bilanciu*, t. j. berie sa do úvahy nielen bežný účet, ale aj finančný účet platobnej bilancie (abstrahujeme od kapitálového účtu a od chýb a omylov), pričom sa nemenia menové rezervy centrálnej banky. Pri tomto prístupe ovplyvňuje vonkajšiu rovnováhu nielen medzinárodný pohyb tovarov a služieb, ale aj medzinárodný pohyb kapitálu. Platobná bilancia je vyrovnaná vtedy, keď je súčasne vyrovnaný bežný a finančný účet platobnej bilancie alebo sa vzájomne vykompenzuje saldo bežného účtu a saldo finančného účtu platobnej bilancie.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. **Medzinárodný obchod** umožňuje zvýšiť životnú úroveň a blahobyt všetkých participujúcich krajín tým, že každá krajina sa môže špecializovať na výrobu toho tovaru a služieb, v ktorej dosahuje komparatívnu výhodu.
2. **Teória komparatívnych výhod** predstavuje základ v teórii medzinárodného obchodu. Krajina bude vyvážať tie tovary, ktoré je schopná vyprodukovať relatívne efektívnejšie (s relatívne nízkymi nákladmi) a dovážať tie tovary, ktoré vyrobí relatívne menej efektívne (s relatívne vysokými nákladmi).
3. **Svetová cena** je cena určitého statku, ktorý prevláda na svetovom trhu tohto produktu. Ak cena tovaru alebo služby je vyššia ako svetová cena, krajina sa stáva dovozcom tohto tovaru alebo služby. Ak je cena tovaru alebo služby v uzavretej ekonomike nižšia ako svetová cena, po zapojení do medzinárodného obchodu sa krajina stáva vývozcom tovaru alebo služby.
4. **Obchodná politika** predstavuje vládnu politiku, ktorá bezprostredne ovplyvňuje množstvo tovarov a služieb, ktoré ekonomika dováža alebo vyváža. Existujú dva základné typy obchodnej politiky: liberálna a protekcionistická.
5. **Liberálna obchodná politika** je založená na odstraňovaní prekážok pre obchodovanie s tovarmi a službami medzi krajinami.
6. **Protekcionizmus (ochranárstvo)** je typ obchodnej politiky, ktorý sa snaží o ochranu domáceho trhu. Medzi najvýznamnejšie protekcionistické opatrenia vlád patria clá a kvóty.
7. **Clo** je daň uvalená na dovezený tovar. **Kvóta** znamená limit pre množstvo alebo hodnotu statkov, ktoré možno vyrobiť v zahraničí a doviezť do domácej ekonomiky.
8. Nákupy alebo predaje reálnych a finančných aktív medzi národnými ekonomikami sa nazývajú **medzinárodné kapitálové toky**, ktoré vystupujú v podobe prílevu alebo odlevu kapitálu. **Prílev kapitálu** je nákup domácich aktív zahraničnými subjektmi (domácnosťami alebo firmami). **Odlev kapitálu** predstavuje nákup zahraničných aktív domácimi subjektmi.
9. Ak je prílev kapitálu vyšší ako odlev kapitálu, ide o **čistý prílev kapitálu**, ak je odlev kapitálu vyšší ako prílev kapitálu, ide o **čistý odlev kapitálu**. Čisté zahraničné investície vyjadrujú nákup zahraničných aktív domácimi rezidentmi mínus nákup domácich aktív zahraničnými rezidentmi.
10. **Platobná bilancia** je súhrnným výkazom transakcií obyvateľov a inštitúcií sídliacich v domácej ekonomike so zvyškom sveta počas určitého obdobia, na ktorom sa zachytáva medzinárodný pohyb tovarov, služieb, pohľadávok a záväzkov (kapitálu). Platobná bilancia sa skladá z troch účtov: bežný, finančný a kapitálový účet.

Scanned with CamScanner

DVADSIATA ÔSMA KAPITOLA

VÝMENNÝ KURZ A MEDZINÁRODNÉ MENOVÉ VZŤAHY

Po preštudovaní tejto kapitoly budete vedieť:

- *vysvetliť nominálny výmenný kurz a jeho určenie na devízovom trhu;*
- *faktory, ktoré ovplyvňujú zmenu výmenného kurzu;*
- *základné systémy výmenných kurzov;*
- *kedy vzniká nadhodnotený výmenný kurz;*
- *kedy dochádza k špekulačnému útoku na menu;*
- *o bretton-woodskom menovom systéme;*
- *charakterizovať ekonomickú a menovú úniu v Európe.*

V predchádzajúcej kapitole sme videli, že krajiny v rôznych častiach sveta sú poprepájané prostredníctvom medzinárodného obchodu a kapitálových tokov. Akým spôsobom sa uskutočňuje medzinárodný obchod? Množstvo krajín má svoje vlastné meny, ktoré používa pri ekonomických transakciách: Veľká Británia používa britskú libru, Japonsko jen, v Mexiku je menou peso. Určitú výnimku v národných menách tvorí euro, ktoré sa používa v 19 členských krajinách eurozóny.

Vieme, že *cena* ovplyvňuje správanie spotrebiteľov (domácností) a výrobcov na ktoromkoľvek trhu. Rozhodnutia kupujúcich a predávajúcich na svetových trhoch ovplyvňujú *medzinárodné ceny, resp. svetové ceny*. Za najdôležitejšiu *medzinárodnú cenu* môžeme označiť **výmenný kurz**, ktorý predstavuje vzájomný pomer rôznych mien.

Zmeny výmenných kurzov ovplyvňujú konkurencieschopnosť ekonomík, pretože vývoz krajiny závisí od cien domácich tovarov v zahraničných menách a tieto zase závisia od výmenného kurzu domácej ekonomiky voči zahraničným menám. Takisto aj ceny dovážaných tovarov do ekonomiky závisia od výmenných kurzov, výmenný kurz ovplyvňuje aj finančné investície realizované v zahraničí. Zmena (fluktuácia) výmenného kurzu má významný ekonomický vplyv na otvorenú ekonomiku, ktorá je zapojená do svetového obchodu. V tejto kapitole sa budeme venovať výmennému kurzu a jeho úlohe v otvorenej ekonomike a budeme analyzovať základné systémy výmenných kurzov a medzinárodné menové usporiadania.

28.1 VÝMENNÝ KURZ

Pri obchode so statkami a aktívami sa na území národnej ekonomiky používa jedna mena, napríklad EUR, ale pri obchodovaní medzi národnými ekonomikami sa používajú rôzne meny (USD, EUR, JPY atď.) Ak chce slovenský dovozca nakúpiť a doviezť tovary z USA, musí najprv vymeniť domácu menu (EUR) za USD a za

Scanned with CamScanner

ne nakúpiť žiadaný tovar. Výrobca z USA dostáva pri predaji domácu menu. Rovnako sa postupuje pri nákupe finančných aktív (ak chce americký investor kúpiť akcie nemeckej firmy, postup je rovnaký ako v predchádzajúcom prípade: najprv vymení svoje doláre za euro a za eurá nakúpi požadovaný počet akcií nemeckej firmy). Vidíme, že pri medzinárodných transakciách treba vymeniť jednu menu za inú, aby sa mohol zrealizovať obchod.

Pomer, v akom sa vymieňajú dve meny, sa nazýva nominálny výmenný kurz alebo zjednodušene výmenný kurz.

Výmenné kurzy môžu byť určené dvoma spôsobmi:

- ***priamy spôsob*** – výmenný kurz sa vyjadruje ako cena zahraničnej meny v domácej mene, t. j. množstvo domácej meny potrebnej na nákup jednej jednotky zahraničnej meny (napr. 0,862 EUR za 1 USD);
- ***nepriamy spôsob*** – výmenný kurz sa vyjadruje ako cena domácej meny vyjadrená v zahraničnej mene, t. j. množstvo zahraničných peňazí potrebných na nákup jednej jednotky domácej meny (napr. 1,1602 USD za 1 EUR).

Zapamätajme si, že obidva spôsoby sú ekvivalentné, pretože výsledné číslo vypočítané prvým spôsobom je prevrátenou hodnotou čísla vypočítaného druhým spôsobom. Napríklad ak za 1 USD zaplatíme 0,862 EUR (výmenný kurz určený prvým spôsobom), potom ekvivalentný výmenný kurz vypočítaný nepriamym spôsobom sa rovná 1/0,8619 = 1,1602 USD za 1 EUR. Uvádzame kurzový lístok NBS, kde vidíme, že pri určovaní kurzov bol použitý nepriamy spôsob, t. j. všetky meny sú prerátané voči 1 EUR.

Tabuľka 28.1 **Denný kurzový lístok 5. októbra 2021**

Mena	Názov meny	Kurz
USD	americký dolár	1,1602
JPY	japonský jen	128,99
BGN	bulharský lev	1,9558
CZK	česká koruna	25,309
DKK	dánska koruna	7,4379
GBP	libra šterlingov	0,85173
HUF	maďarský forint	356,90
PLN	poľský zlotý	4,5998
RON	nový rumunský lei	4,9477
SEK	švédska koruna	10,1310
CHF	švajčiarsky frank	1,0752

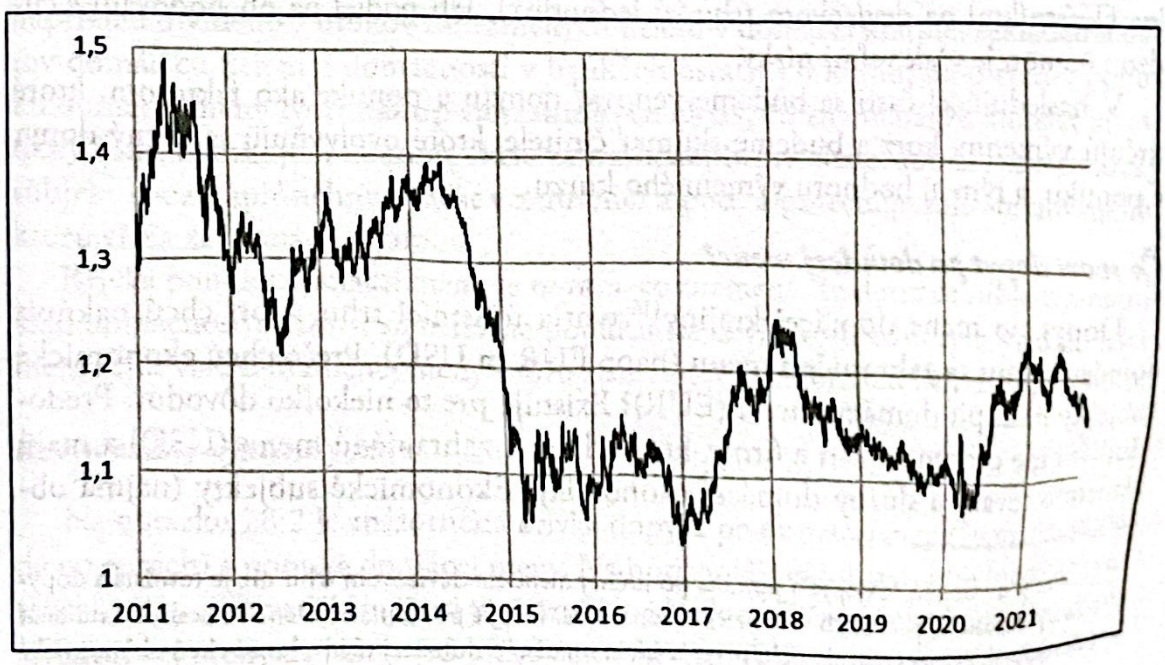
Scanned with CamScanner

(pokračovanie tabuľky 28.1)

Mena	Názov meny	Kurz
NOK	nórska koruna	9,9155
HRK	chorvátska kuna	7,5050
RUB	ruský rubeľ	84,1541
TRY	turecká líra	10,2707
AUD	austrálsky dolár	1,5937
BRL	brazílsky real	6,3106
CAD	kanadský dolár	1,4612
CNY	čínsky jüan	7,4805
HKD	hongkonský dolár	9,0324

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa internetovej stránky: <www.nbs.sk>.

Na obrázku 28.1 je znázornený vývoj nominálneho výmenného kurzu USD/EUR od roku 2011 do februára 2021. Môžeme si všimnúť, že hodnota výmenného kurzu eura neprebieha rovnomerne, ale cena eura v priebehu sledovaného obdobia kolísala – niekedy nadobúdala vyššiu hodnotu, inokedy nižšiu hodnotu. Zvýšenie hodnoty meny voči ostatným menám, resp. jednej mene, sa nazýva **zhodnotenie (apreciácia)** výmenného kurzu. Zhodnotenie meny domácej ekonomiky znamená, že jej tovary sa stávajú drahšie pre zahraničie a domáci spotrebitelia platia menej za zahraničné produkty.



Obrázok 28.1 **Vývoj nominálneho výmenného kurzu USD/EUR (2011 – 2021)**

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa internetovej stránky: <www.ecb.int>.

Scanned with CamScanner

Zníženie hodnoty meny voči zahraničnej mene, resp. menám, sa nazýva **znehodnotenie (depreciácia)** výmenného kurzu. Znehodnotenie domácej meny znamená, že tovary tejto krajiny sa stávajú lacnejšími pre zahraničie a domáce obyvateľstvo považuje dovoz zo zahraničia za drahší. Na obrázku 28.1 vidíme, že euro sa v určitom období znehodnocovalo a v určitom období zhodnocovalo. Euro sa zhodnocovalo napríklad od začiatku roka 2011 do mája roku 2011, ďalej v období rokov 2017 – 2018. Naopak, od roku 2014 nastáva mierne znehodnocovanie eura, tiež napríklad v období od mája 2021.

V nasledujúcej časti vysvetlíme proces formovania výmenného kurzu na trhu a budeme analyzovať faktory, ktoré ovplyvňujú hodnotu výmenného kurzu. Pre analýzu používanú v nasledujúcom texte budeme definovať výmenný kurz E ako počet jednotiek zahraničnej meny, za ktorú možno nakúpiť jednu jednotku domácej meny, napríklad počet amerických dolárov, za ktoré možno kúpiť 1 euro.

28.2 DEVÍZOVÝ TRH

Pripomeňme si, že v otvorenej ekonomike môžeme výmenný kurz charakterizovať ako veličinu, ktorá sa utvára na devízovom trhu pod vplyvom zmeny dopytu a ponuky príslušnej meny. Výmenný kurz sa určuje vzájomnými vzťahmi medzi domácnosťami, firmami a finančnými inštitúciami, ktoré kupujú a predávajú zahraničné meny na uhrádzanie zahraničných platieb. Trh, na ktorom sa obchoduje s medzinárodnými menami, sa nazýva **devízový trh**. Na devízovom trhu pôsobia komerčné banky, korporácie zapojené do medzinárodného obchodu, nebankové finančné inštitúcie zamerané na manažment aktív, firmy, poisťovne a, samozrejme, centrálne banky. Účastníkmi na devízovom trhu sú jednotlivci, ich podiel na obchodovaní s cudzou menou je však veľmi nízky.

V nasledujúcej časti sa budeme venovať dopytu a ponuke ako faktorom, ktoré určujú výmenný kurz a budeme skúmať činitele, ktoré ovplyvňujú samotný dopyt a ponuku, a tým aj hodnotu výmenného kurzu.

Čo tvorí dopyt po domácej mene?

Dopyt po mene domácej krajiny[116] tvoria účastníci trhu, ktorí chcú nakúpiť domácu menu za zahraničnú menu (napr. EUR za USD). Prečo chcú ekonomické subjekty nakúpiť domácu menu (EUR)? Existuje pre to niekoľko dôvodov. Predovšetkým ide o domácnosti a firmy, ktoré vlastnia zahraničnú menu (USD) a majú záujem o tovary a služby domácej ekonomiky. Ekonomické subjekty (najmä ob-

[116] Musíme si uvedomiť, že dopyt a ponuka po určitej mene na devízovom trhu nie je totožná s dopytom a ponukou po peniazoch v domácej ekonomike. Dopyt po domácej mene sa nesmie zamieňať s domácim dopytom po peniazoch, pretože ide o množstvo domácej meny, ktoré chcú ekonomické subjekty kúpiť za zahraničnú menu. Ponuka domácej meny na devízovom trhu sa nerovná ponuke peňazí stanovenej centrálnou bankou. Ide o množstvo peňazí, ktoré chcú ekonomické subjekty vymeniť za iné zahraničné meny.

Scanned with CamScanner

chodníci) budú teda nakupovať domácu menu, aby si mohli kúpiť tovary a služby domácej ekonomiky. Zahraničné domácnosti budú nakupovať domácu menu napríklad v prípade, že majú záujem o dovolenkový pobyt v domácej ekonomike. Môžeme teda zhrnúť, že dopyt po domácej mene je odvodený od **vývozu tovarov a služieb domácej krajiny do zahraničia**, to znamená, že ho tvoria subjekty ostatných krajín, ktoré potrebujú domácu menu na zaplatenie tovarov a služieb pochádzajúcich z domácej krajiny. Dopyt po domácej mene tvoria aj **kapitálový prílev do danej krajiny**, napríklad dividendy a úroky zo zahraničných investícií domácich subjektov, aj **nákup domácich aktív** (napr. nákup akcií domácich firiem zahraničnými subjektmi).

Krivka dopytu po domácej mene je *klesajúca*, pretože čím nižšia je cena jednej jednotky domácej meny v zahraničnej mene, tým väčší je dopyt zahraničných subjektov po domácej mene. Analogicky domáce výrobky budú tým menej zaujímavé pre zahraničné domácnosti a firmy, čím viac peňažných jednotiek musia zaplatiť za jednu jednotku domácej meny.

Čo vytvára ponuku domácej meny?

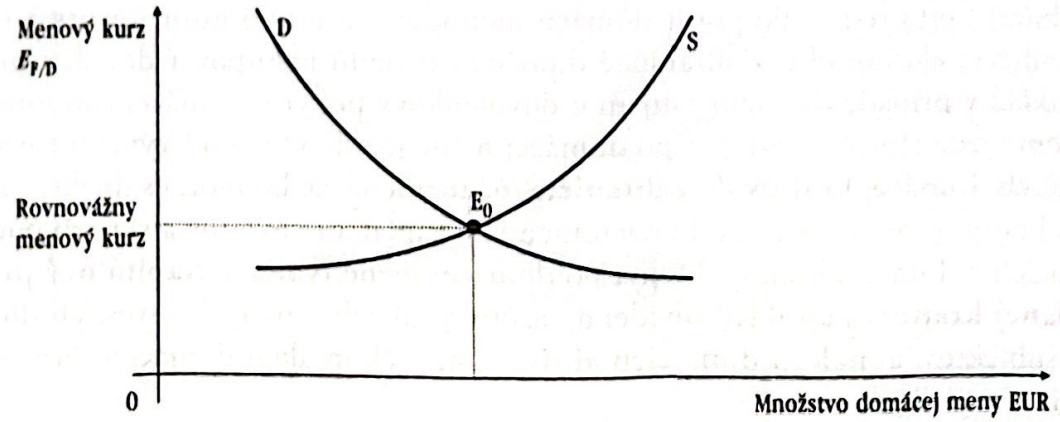
Ponuku domácej meny tvoria účastníci trhu (najčastejšie domácnosti a firmy), ktorí ponúkajú domácu menu výmenou za zahraničnú menu. Existuje niekoľko dôvodov, prečo vzniká ponuka domácej meny za zahraničnú menu. Po prvé, ponuka domácej meny je vytvorená **dovozom tovarov a služieb** do domácej ekonomiky, čo znamená, že domácnosti a firmy v domácej krajine potrebujú zahraničnú menu na zaplatenie dovozov tovarov a služieb a za zahraničnú menu ponúkajú domácu menu. Po druhé, ponuku domácej meny tvorí **kapitálový odlev** v podobe napríklad dividend a úrokov zahraničných firiem v domácej krajine, zakladania účtov domácich firiem a domácností v bankách ostatných krajín, a po tretie, ponuku domácej meny tvorí **nákup zahraničných aktív**, čo znamená, že domáci investičný fond má záujem nakúpiť akcie zahraničnej firmy alebo domáci ekonomický subjekt chce kúpiť nehnuteľnosť v zahraničí a pod. a potrebuje zahraničnú menu, ktorú získa za domácu menu.

Krivka ponuky domácej meny je *rastúca*, čo znamená, že domáce subjekty, napríklad domácnosti a firmy, sú ochotné ponúkať na devízovom trhu tým viac domácej meny, čím viac zahraničnej meny môžu získať za jednu domácu peňažnú jednotku.

Rovnovážny výmenný kurz

Na obrázku 28.2 je znázornená krivka dopytu po domácej mene (v našom prípade po eurách) a ponuka domácej meny. Na horizontálnej osi sa uvádza množstvo domácej meny a na vertikálnej osi je znázornená hodnota výmenného kurzu (množstvo zahraničnej meny za jednu jednotku domácej meny). Rovnovážny výmenný kurz je vytvorený v bode E_0, v ktorom sa dopyt po domácej mene (EUR) rovná ponuke domácej meny (EUR).

Scanned with CamScanner



Obrázok 28.2 **Rovnovážny výmenný kurz**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Zapamätajme si, že zvýšenie hodnoty $E_{F/D}$ (výmenný kurz určený nepriamym spôsobom), teda posun po vertikálnej krivke smerom nahor, znamená zhodnotenie meny domácej krajiny, pretože za nákup jednej jednotky domácej meny sa vynaloží viac jednotiek zahraničnej meny.

28.3 FAKTORY OVPLYVŇUJÚCE DOPYT A PONUKU NA DEVÍZOVOM TRHU

V nasledujúcej časti vysvetlíme možné zmeny výmenných kurzov na príklade dvoch krajín, ktoré majú svoju vlastnú národnú menu (na zjednodušenie ich pomenujme ako domácu krajinu A a zahraničnú krajinu B). Medzi základné faktory, ktoré ovplyvňujú dopyt po mene a ponuku určitej meny, a teda spôsobujú posuny kriviek dopytu a ponuky na devízovom trhu, patria:

- **zmena reálneho HDP:**

Ak sa rýchlejším tempom zvyšuje HDP v domácej krajine, zvyšujú sa rýchlejšie aj domáce dôchodky v porovnaní so zahraničnými dôchodkami (krajina B). Spotrebitelia domácej krajiny budú nakupovať viac tovarov a služieb, medzi ktoré budú patriť aj statky zahraničnej krajiny. V domácej krajine sa zvyšuje dopyt po vývoze krajiny B, a teda po mene krajiny B. Mena krajiny B sa bude zhodnocovať;

- **zmena cien:**

Ak v domácej krajine rastú ceny rýchlejšie ako v zahraničnej krajine, spotrebitelia v domácej krajine budú mať záujem o lacnejší dovážaný tovar. Dopyt po vývoze krajiny B bude rásť a následne sa zvýši aj dopyt po mene krajiny B. Mena krajiny B sa bude zhodnocovať;

- **zmena v dostupnosti výrobkov:**

Ak domácu krajinu postihne ekonomický šok, napríklad v podobe neúrody poľnohospodárskych plodín v dôsledku záplav, bude nútená domáca ekonomika zvýšiť dovoz týchto plodín. Ak predpokladáme, že statky budú dovážané z krajiny B, zvýši sa dopyt po zahraničnej mene krajiny B. Zahraničná mena sa bude zhodnocovať;

Scanned with CamScanner

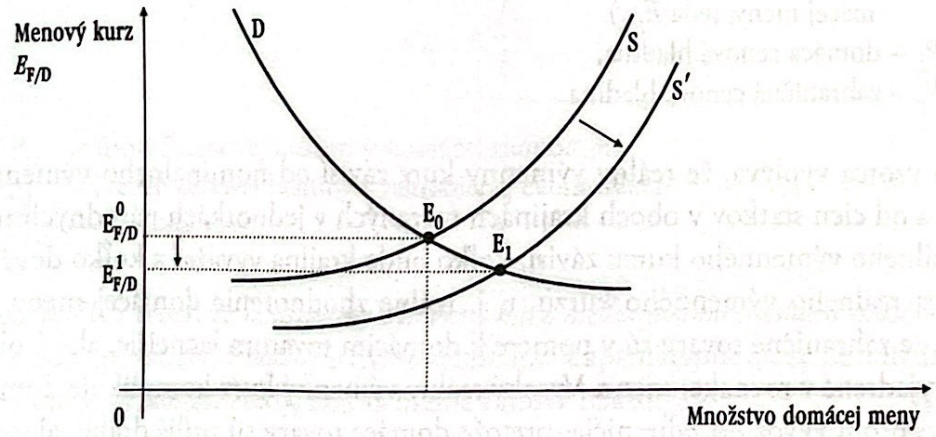
- **zmena reálnych úrokových sadzieb:**

Ak sa úroková miera v domácej krajine A zvýši, domácnosti a firmy zo zahraničnej krajiny B budú mať záujem uložiť svoje vklady do meny domácej krajiny alebo nakúpiť aktíva tejto krajiny. Na nákup aktív budú potrebovať menu krajiny A. Bude rásť dopyt po domácej mene a domáca mena sa bude zhodnocovať;

- **špekulácie:**

Niektorí investori nakupujú menu aj s cieľom špekulácie[117]. V prípade, že sa mena krajiny A znehodnocuje a očakáva sa ešte ďalší jej pokles, investori budú radšej nakupovať bezpečnejšiu zahraničnú menu B. Mena krajiny B sa bude zhodnocovať.

Zamyslime sa, ako uvedené faktory ovplyvňujú krivku dopytu a ponuky na devízovom trhu. Uvažujme o prvom uvedenom faktore, a tým je zmena reálneho HDP v krajine A (ktorá predstavuje domácu ekonomiku). Pripomeňme, že zvýšenie produktu, a teda dôchodkov v krajine A, vyvolá dopyt po výrobkoch krajiny B, čo znamená, že obchodníci krajiny A budú ponúkať väčšie množstvo domácej meny, aby získali zahraničnú menu, ktorú použijú na nákup zahraničných tovarov. Na obrázku 28.3 je znázornený vplyv zvýšenia ponuky domácej meny.



Obrázok 28.3 **Zvýšenie ponuky domácej meny**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Zvýšenie ponuky domácej meny spôsobí posun krivky ponuky domácej meny smerom doprava, čo vyvolá zmenu rovnovážneho výmenného kurzu z bodu E_0 do bodu E_1. Na vertikálnej osi vidíme, že výmenný kurz $E_{F/D}$ sa posúva smerom nadol, to znamená, že hodnota domácej meny vyjadrenej v zahraničnej mene sa znižuje – dochádza k znehodnoteniu meny. Opačná situácia nastáva na devízovom trhu so zahraničnou menou, kde dôjde k posunu krivky dopytu smerom doprava, a tým k zhodnoteniu zahraničnej meny. Podobným spôsobom môžeme analyzovať aj vplyv ostatných uvedených faktorov na devízový trh a formovanie výmenného kurzu.

[117] Špekuláciou rozumieme obchodnú činnosť vedenú snahou o rýchly a veľký zisk spojenú s rizikom straty. Výsledok špekulácie závisí od správneho odhadu okolností.

Scanned with CamScanner

28.4 REÁLNY VÝMENNÝ KURZ

Často si kladieme otázku, či statky vyrábané v určitej krajine sú v priemere drahšie alebo lacnejšie než statky vyrábané v iných krajinách. Túto otázku môžeme zodpovedať na základe reálneho výmenného kurzu. Pripomeňme, že nominálny výmenný kurz charakterizujeme ako cenu určitej národnej peňažnej jednotky vyjadrenú v iných zahraničných menách. V tejto časti sa dozvieme, že reálny výmenný kurz je cenou obvyklého domáceho statku vyjadreného v jednotkách zahraničného statku. V prípade, že treba zistiť, či sa domáce tovary stávajú lacnejšími alebo drahšími než zahraničné tovary, treba vziať do úvahy, čo sa dialo s cenami v domácej krajine a v zahraničí. Preto sa používa **reálny výmenný kurz**, ktorý predstavuje pomer domácich cien k zahraničným cenám, meraný v tej istej mene. Vyjadruje mieru konkurencieschopnosti krajiny v medzinárodnom obchode.

Výpočet reálneho výmenného kurzu môžeme vyjadriť nasledujúcim vzorcom:

$$\textit{Reálny výmenný kurz} = \frac{E \cdot P_D}{P_F}$$

kde: E je nominálny výmenný kurz (počet jednotiek zahraničnej meny za 1 jednotku domácej meny, teda $E_{F/D}$)
P_D – domáca cenová hladina,
P_F – zahraničná cenová hladina.

Zo vzorca vyplýva, že reálny výmenný kurz závisí od nominálneho výmenného kurzu a od cien statkov v oboch krajinách meraných v jednotkách národných mien. Od reálneho výmenného kurzu závisí, koľko bude krajina vyvážať a koľko dovážať.

Rast reálneho výmenného kurzu, t. j. reálne zhodnotenie domácej meny, znamená, že zahraničné tovary sú v pomere k domácim tovarom lacnejšie, ak sú obidve ceny vyjadrené v rovnakej mene. Vysoký reálny výmenný kurz komplikuje domácim producentom vývoz do zahraničia, pretože domáce tovary sú príliš drahé, ale zahraničné výrobky sa na domácom trhu predávajú vo zvýšenej miere, pretože sú v porovnaní s cenami domácich výrobkov lacnejšie. **Vysoký reálny výmenný kurz** môže spôsobiť obmedzenie vývozu tovarov a zvýšenie dovozov, čo znamená, že pri vysokom reálnom výmennom kurze bude čistý export dosahovať menšie hodnoty. Pri **nízkom reálnom menovom kurze** bude ľahšie pre domácich producentov vyvážať, pretože cena vývozu bude nižšia než cena zahraničných výrobcov, domáci spotrebitelia budú kupovať menej zahraničných tovarov, pretože dovážané tovary budú v porovnaní s domácimi tovarmi drahé. Nízky reálny výmenný kurz bude viesť k rastu domáceho čistého exportu.

28.5 TEÓRIA PARITY KÚPNEJ SILY

Ako sme už skôr spomenuli, výmenné kurzy krajín sa v priebehu času menia. Najstaršou a najjednoduchšou teóriou určenia nominálneho výmenného kurzu je

Scanned with CamScanner

teória parity kúpnej sily (PKS). V ďalšom texte si podrobnejšie vysvetlíme túto teóriu a hlavné problémy pri jej aplikácii.

Teória PKS je založená na princípe, ktorý sa nazýva **zákon jednej ceny**. Zákon jednej ceny znamená, že za podmienok dokonale konkurenčného trhu a pri neexistencii dopravných nákladov, prípadne iných prekážok medzinárodného obchodu, *identické tovary musia byť predávané v rozličných krajinách za rovnakú cenu.*[118] Podľa tohto zákona sa identické tovary predávajú za rovnakú cenu na celom svete, to znamená, že za jednu peňažnú jednotku by malo dať nakúpiť rovnaké množstvo určitého výrobku kdekoľvek na svete. Práve na pôsobení tohto zákona je založená **teória parity kúpnej sily**.[119] Táto teória tvrdí, že mena musí mať rovnakú kúpnu silu všade vo svete. To znamená, že za 1 euro musí byť možné kúpiť rovnaké množstvo tovarov v Rakúsku alebo v USA a za 1 USD musíme kúpiť rovnaké množstvo tovarov v USA, ako aj v Rakúsku.

Podľa teórie PKS sa nominálny výmenný kurz rovná pomeru domácej cenovej hladiny meranej v jednotkách domácej meny a zahraničnej cenovej hladiny meranej v jednotkách zahraničnej meny. Výmenný kurz stanovený cez paritu kúpnej sily môžeme zapísať nasledujúcim spôsobom:

$$E_{D/F} = \frac{P_D}{P_F}$$

kde: P_D je úroveň cenovej hladiny v domácej ekonomike,
P_F – úroveň cenovej hladiny v zahraničnej ekonomike,
$E_{D/F}$ – výmenný kurz.

Teória PKS tvrdí, že *nominálny výmenný kurz medzi dvoma menami musí odrážať vplyv rozdielnej cenovej hladiny v týchto krajinách.* Zapamätajme si, že nominálne výmenné kurzy sa menia vtedy, keď sa menia cenové hladiny.

Pripomeňme si, že cenová hladina v ekonomike je ovplyvnená dopytom po peniazoch a ponukou peňazí. Z toho môžeme usudzovať, že aj nominálny výmenný kurz závisí od ponuky peňazí a dopytu po peniazoch v krajinách. Ak domáca centrálna banka zvýši ponuku peňazí, tým zvýši cenovú hladinu v domácej ekonomike, pričom tým vyvolá znehodnotenie meny domácej ekonomiky v porovnaní s ostatnými ekonomikami. Vyplýva to z jednoduchého faktu, že ak centrálna banka emituje veľké množstvo peňazí, peniaze strácajú svoju hodnotu vyjadrenú nielen v tovaroch, ale aj v ostatných zahraničných menách.

---

[118] Uveďme príklad: Ak nominálny výmenný kurz EUR/USD je 0,5 EUR za 1 USD a cena 1 kg kávy v Rakúsku je 20 EUR, potom rovnaký typ kávy by sa mal predávať v USA za 40 USD. Eurová cena kávy predávanej, povedzme, v Seattli by bola 20 EUR, to znamená rovnaká ako v Rakúsku.

[119] Vyjadrenie „teória parity kúpnej sily" sa skladá z dvoch výrazov: parita znamená rovnosť a kúpna sila znamená hodnotu meny.

Scanned with CamScanner

Vysvetlili sme teóriu parity kúpnej sily ako jednoduchého modelu určenia výmenného kurzu. Platnosť teórie PKS však v reálnej ekonomike narušujú niektoré faktory:

- Ako prvý faktor môžeme uviesť fakt, že nie všetky tovary a služby sú obchodovateľné v medzinárodnom rozsahu pre vysoké dopravné náklady. Ako príklad neobchodovateľného statku môžeme uviesť kadernícke služby, ktoré môžu byť oveľa lacnejšie v Bratislave ako napríklad v Londýne, ale ťažko možno očakávať presun spotrebiteľov pre túto službu do Bratislavy (predpokladajme, že túto službu využijú len zahraniční turisti, ktorí navštívia SR). To znamená, že nedôjde k odstráneniu cenových rozdielov medzi ekonomikami, naďalej bude platiť odchýlka od parity kúpnej sily a za 1 £ dostanete menšie množstvo kaderníckych služieb v Londýne ako v Bratislave.
- Druhý faktor spočíva v tom, že ani obchodovateľné tovary nie sú vždy rovnakými substitútmi pre spotrebiteľov, ak sa vyrábajú v rôznych krajinách. Spotrebitelia môžu preferovať výrobok určitej krajiny pred rovnakým výrobkom inej krajiny, ich preferencie sa môžu v čase meniť a cenové rozdiely budú pretrvávať, pretože spotrebitelia nepovažujú určité tovary za substitúty (napr. preferencia určitých značiek džúsov alebo nealkoholických nápojov).

Už vieme, v čom spočíva základná teória určenia výmenného kurzu. Krajiny sa však musia rozhodnúť, aký systém výmenného kurzu budú používať. Je výhodnejšie zaviesť pevný výmenný kurz alebo plávajúci (pružný) výmenný kurz? Tieto otázky pomôže zodpovedať nasledujúca podkapitola.

28.6 ZÁKLADNÉ SYSTÉMY VÝMENNÝCH KURZOV

Medzi hlavné systémy výmenných kurzov môžeme zaradiť plávajúce výmenné kurzy (tzv. čistý floating) a pevné výmenné kurzy. Ako si ďalej vysvetlíme, v reálnom svete existuje veľa variánt menových režimov, z ktorých niektoré sa viac prikláňajú k pevnému výmennému kurzu, iné zase k plávajúcemu výmennému kurzu.

Plávajúci výmenný kurz (čistý floating)

Plávajúce výmenné kurzy nie sú oficiálne fixované a ich hodnota je určovaná bez nejakých obmedzení výhradne dopytom a ponukou na devízovom trhu. Reagujú na vývoj inflácie, úrokových mier i všetkých ďalších faktorov ovplyvňujúcich výmenný kurz. Pri plávajúcich výmenných kurzoch sa **neuskutočňujú intervencie centrálnych bánk.** Ak krajina uplatňuje tento čistý floating, uskutočňuje nezávislú kurzovú politiku.

Plávajúce výmenné kurzy majú mnohé výhody, ako napríklad:

- pružné a včasné prispôsobovanie sa ekonomiky externým šokom;
- uskutočňovanie nezávislej menovej politiky bez ohľadu na vývoj na medzinárodných trhoch;

Scanned with CamScanner

- zabezpečenie dlhodobej rovnováhy medzi ponukou devíz a dopytom po nich;
- centrálne banky nemusia udržiavať veľké devízové rezervy k intervenciám na devízových trhoch;
- na rozdiel od pevných výmenných kurzov ekonomike nehrozí možnosť dlhodobého nadhodnotenia, resp. podhodnotenia výmenného kurzu.

Na druhej strane voľne pohyblivé kurzy môžu mať aj negatívne vplyvy, medzi ktoré patria: podporujú špekulačný pohyb kapitálu, a tým vyvolávajú nevyrovnanosť platobných bilancií a deformujú reálnu úroveň výmenného kurzu. Okrem toho, voľne pohyblivé kurzy nevytvárajú stabilné prostredie na rozvoj medzinárodného obchodu a investovania a spájajú sa so značným rastom kurzových rizík. Treba pripomenúť, že systém voľne pohyblivých kurzov bez akéhokoľvek ovplyvňovania štátom treba chápať skôr ako teoretický model. Tomuto modelu sa v súčasnosti najviac približuje fungovanie amerického dolára a švajčiarskeho franku.

Pevný výmenný kurz

Hodnota pevného výmenného kurzu je stanovená centrálnou bankou. Pevný výmenný kurz sa stanovuje buď v jednotkách jednej meny (napr. naviazanie dánskej koruny na euro), alebo v pomere ku košu mien, ktoré predstavujú meny najvýznamnejších obchodných partnerov. V minulosti boli meny viazané na zlato alebo iné drahé kovy, v súčasnosti sa drahé kovy používajú len výnimočne.

Ak je stanovený pevný výmenný kurz, centrálna banka sa snaží o jeho udržanie. Existujú však situácie, keď musí centrálna banka zmeniť výmenný kurz.

Pripomeňme si dva pojmy, ktoré sme vysvetlili v úvode tejto kapitoly – zhodnotenie (apreciácia) a znehodnotenie (depreciácia). *Znehodnotenie alebo zhodnotenie meny znamená pokles alebo rast výmenného kurzu v podmienkach plávajúceho výmenného režimu.* Od uvedených pojmov treba odlišovať ďalšie dva pojmy, ktoré prichádzajú do úvahy pri pevnom výmennom kurze, a to devalvácia a revalvácia meny. **Devalvácia** znamená zníženie oficiálnej hodnoty meny. Ak oficiálna cena meny rastie, ide o **revalváciu** meny. Znehodnotenie alebo zhodnotenie v sebe zahŕňa určitý aktívny prvok („mena sa zhodnocuje"), zatiaľ čo devalvácia, resp. revalvácia v sebe zahŕňa pasívny prvok (mena bola devalvovaná).

Medzi výhody pevných výmenných kurzov možno zaradiť:

- disciplinovaná hospodárska politika zameraná na dlhodobé ciele, ktorú musia realizovať vláda a centrálna banka, ak sa chcú vyhnúť tlakom na devalváciu alebo revalváciu;
- zníženie rizík spojených s investovaním a medzinárodným obchodom, pretože znižujú výkyvy výmenných kurzov, a tým aj výkyvy v hodnote tovarov a investícií.

Zoznámili sme sa s dvoma základnými systémami výmenných kurzov a s ich výhodami aj rizikami, ktoré prinášajú. Aké sú varianty týchto dvoch režimov výmenných kurzov v súčasných ekonomikách? Uveďme si niektoré z nich.

Scanned with CamScanner

***Režim pevného výmenného kurzu s fluktuačným pásmom** („soft" fixed exchange rate)*

Tento systém sa často nazýva režimom „mäkkých fixných kurzov", pretože centrálna banka síce stanoví pevný výmenný kurz, ale súčasne sa stanoví horné a dolné pásmo, v rámci ktorého sa môže skutočný výmenný kurz pohybovať. Výhodou režimu je fakt, že centrálna banka nemusí permanentne intervenovať pri každej zmene na devízovom trhu, ale intervencia prebieha len vtedy, ak sa skutočný výmenný kurz blíži k hornej, resp. dolnej hranici stanoveného pásma.

***Režim posuvného zavesenia výmenného kurzu** (crawling peg)*

K variantom pevného výmenného kurzu patrí aj systém posuvného zavesenia. V tomto prípade centrálna banka stanoví a udržuje výmenný kurz na fixnej úrovni, ale túto úroveň v pravidelných intervaloch (denne, týždenne, mesačne) alebo v náhodných intervaloch upravuje, a to podľa vývoja makroekonomických veličín, napríklad miery inflácie. Výhodou tohto systému je vyhnutie sa príliš rýchlym zmenám hodnoty výmenného kurzu, napríklad nadmernému reálnemu zhodnocovaniu domácej meny a následnému riziku špekulatívnych útokov. V súčasnosti tento systém využíva Čína. Rozvojové krajiny často zavádzajú tento systém ako prostriedok na udržanie inflácie pod kontrolou. Optimálne posuvne zavesený výmenný kurz sa rovná priemernému rovnovážnemu výmennému kurzu.

***Režim riadeného plávajúceho výmenného kurzu** (managed floating)*

Riadený floating alebo systém kurzov s riadenou fluktuáciou možno označiť za systém výmenného kurzu, v ktorom je jeho hodnota síce určovaná trhom, ale súčasne sa môže meniť pomocou intervencií centrálnej banky na devízovom, príp. peňažnom a kapitálovom trhu. Tieto intervencie sa však nemusia uskutočňovať na základe nejakej dohody, v ktorej by boli vopred stanovené pevne vymedzené pásma oscilácie výmenného kurzu. Riadený floating napomáha krátkodobej stabilizácii výmenného kurzu, obmedzuje nadmerné výkyvy, a tým znižuje riziko a neistotu v medzinárodnom obchode a investovaní.

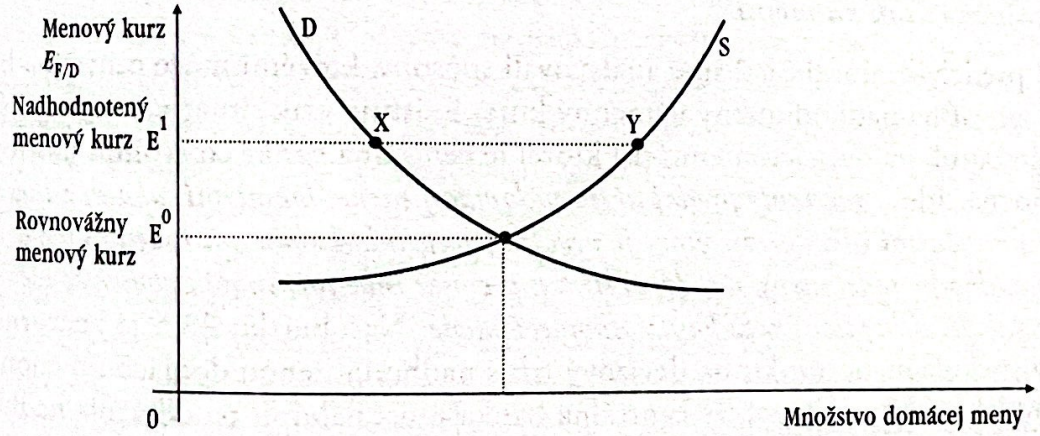
Nadhodnotený a podhodnotený výmenný kurz

V systéme pevných výmenných kurzov centrálne banky nakupujú a predávajú svoje vlastné meny, aby udržali kurzy svojich mien fixované na určitej úrovni. Môže však nastať situácia, že krajina má **nadhodnotený výmenný kurz**, to znamená, že *oficiálne stanovená hodnota výmenného kurzu je vyššia ako rovnovážny výmenný kurz.* Tento stav je znázornený na obrázku 28.4. Oficiálne stanovený pevný výmenný kurz sa nachádza na úrovni E^1. Všimnime si, že je to vyššia hodnota výmenného kurzu, ako je hodnota rovnovážneho výmenného kurzu E^0, ktorý zodpovedá priesečníku krivky dopytu a krivky ponuky na devízovom trhu. Predstavme si, že centrálna banka sa snaží udržať kurz na úrovni E^1, ktorá nezodpovedá rovnovážnemu výmennému kurzu.

Scanned with CamScanner

Centrálna banka má niekoľko možností riešenia uvedeného stavu: môže *devalvovať* svoju menu, a tým dostane oficiálny výmenný kurz na úroveň rovnovážneho výmenného kurzu (nastane posun výmenného kurzu z E^1 na E^0). Druhým riešením je *obmedzenie medzinárodných transakcií*, to znamená obmedzenie dovozu do krajiny a reštrikcia nákupu aktív domácimi subjektmi. Týmito opatreniami sa centrálna banka snaží znížiť ponuku domácej meny na devízovom trhu a zvýšiť rovnovážny výmenný kurz. Tento spôsob riešenia nadhodnoteného výmenného kurzu prostredníctvom obmedzenia dovozu statkov a kapitálových pohybov môže znamenať pre krajinu problémy a v procese globalizácie a liberalizácie obchodu je to nezvyklé opatrenie. Najčastejšie používaným riešením je *nákup domácej meny* na devízovom trhu centrálnou bankou. Na obrázku 28.4 vidíme, že pri oficiálnom kurze E^1 prevyšuje ponuka domácej meny dopyt po domácej mene, a to o množstvo rovnajúce sa úsečke XY. To znamená, že ak chce centrálna banka udržať výmenný kurz, musí nakupovať na devízovom trhu domácu menu v množstve rovnajúcom sa rozdielu medzi krivkou dopytu a ponuky, a to je práve veľkosť XY.

Pre udržanie nadhodnoteného výmenného kurzu nákupom domácej meny na devízovom trhu potrebuje centrálna banka aktíva v zahraničných menách, ktoré sa nazývajú **medzinárodné devízové rezervy**. Tieto aktíva v zahraničných menách vo forme zahraničných mien alebo dlhopisov použije centrálna banka na nákup domácej meny.



Obrázok 28.4 **Nadhodnotený výmenný kurz**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Ak centrálna banka v krajine s nadhodnoteným výmenným kurzom stále používa časť rezerv na intervenciu v prospech svojej meny, jej medzinárodné rezervy sa budú znižovať.

Môže však nastať situácia, že centrálna banka krajiny vyčerpá svoje menové rezervy, čo znamená, že sa už nemôže vyhnúť znehodnoteniu svojej meny. Menu svojej krajiny musí devalvovať a paritný kurz stanoviť na nižšej hodnotovej úrovni.

Scanned with CamScanner

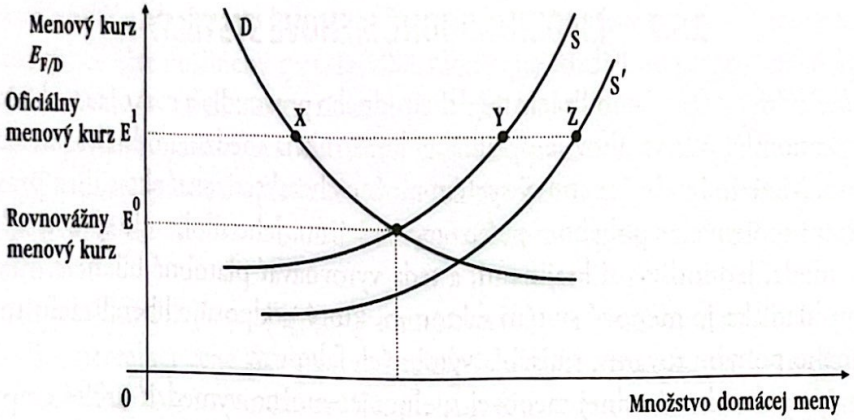
Existuje ešte jeden nástroj, ktorý možno použiť na udržanie nadhodnoteného výmenného kurzu, a tým je *monetárna politika*. Nadhodnotený výmenný kurz sa dá udržať aj tým spôsobom, že sa zvýši rovnovážny výmenný kurz na úroveň nadhodnoteného výmenného kurzu. Predpokladajme situáciu s nadhodnoteným výmenným kurzom, ako je znázornená na obrázku 28.4. Centrálna banka zvýši domácu reálnu úrokovú mieru, čím sa stanú domáce aktíva zaujímavé pre zahraničné subjekty a zvýši sa dopyt po domácej mene. To spôsobí posun krivky dopytu smerom doprava, čo vyvolá zvýšenie hodnoty rovnovážneho výmenného kurzu na úroveň oficiálne stanoveného kurzu. Kurz domácej meny prestáva byť nadhodnotený a centrálna banka nemusí predávať medzinárodne rezervy. Treba však dodať, že monetárna politika, ktorá sa použije na udržanie výmenného kurzu, sa nemôže súčasne využiť na stabilizáciu domácej ekonomiky. Tento paradox je zrejmý najmä v situácii, keď sa ekonomika nachádza v recesii a súčasne má nadhodnotený výmenný kurz. Centrálna banka potom stojí pred dilemou, či má stabilizovať výmenný kurz (prostredníctvom zvýšenia úrokovej miery), alebo sa snažiť dostať ekonomiku z recesie (prostredníctvom zníženia úrokovej miery).

Na druhej strane, ak má krajina **podhodnotený výmenný kurz**, potom intervencia jej centrálnej banky, ktorá má zabrániť zhodnoteniu meny, vedie k získaniu výmenných rezerv. Vyhnúť sa tomu dá uskutočnením revalvácie, t. j. stanovením parity výmenného kurzu na vyššej úrovni.

Špekulačný útok na menu

V predchádzajúcej časti sme analyzovali spôsoby, ktorými môže centrálna banka reagovať na nadhodnotený výmenný kurz. Existuje však situácia, nazývaná špekulačný útok na domácu menu, pri ktorej je centrálna banka so svojimi nástrojmi bezmocná. Ide o *rozsiahly predaj aktív v domácej mene domácimi, ako aj zahraničnými finančnými investormi, ktorý je vyvolaný napríklad obavami investorov z devalvácie nadhodnotenej meny, a teda zo straty; preto sa investori snažia zbavovať všetkých aktív (akcií, dlhopisov, vkladov) v domácej mene.* Na obrázku 28.5 je znázornený vplyv špekulačného útoku na devízový trh s nadhodnotenou domácou menou na úrovni E^1. Pripomeňme si, že centrálna banka musí nakúpiť na udržanie nadhodnoteného výmenného kurzu domácu menu v objeme veľkosti úsečky XY. Zahraniční investori začnú mať obavu z devalvácie, ktorá by viedla k zníženiu ich výnosov, resp. k strate. Preto vo veľkých objemoch začnú predávať aktíva znejúce na domácu menu a dodávať na devízový trh. Pri tomto špekulačnom útoku sa zvýši ponuka domácej meny (posun krivky ponuky S doprava na pozíciu S′). Všimnime si, že sa tým ešte zvýši množstvo medzinárodných rezerv, ktoré by musela vydať centrálna banka na udržanie meny (zvýšenie o sumu YZ). Často nastáva situácia, že práve veľký pokles rezerv prinúti centrálnu banku devalvovať menu, čím sa potvrdia obavy investorov.

Scanned with CamScanner



Obrázok 28.5 **Špekulačný útok na menu**

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Špekulačný útok na menu

Špekulačný útok na menu sa uskutočnil aj na meny krajín, ktoré boli zapojené do Európskeho menového systému. Najvážnejšia kríza v rámci EMS vznikla v roku 1992. George Soros, americký finančník, zrealizoval špekulačný útok na dve európske meny. V septembri 1992 špekuloval najskôr proti **talianskej líre**, pričom sa odhaduje, že na špekulácii zarobil približne 282 mil. USD. Talianska centrálna banka sa snažila o zachovanie kurzu líry a intervenovala na trhoch vo výške 48 mld. USD, no napriek intervenciám musela líru devalvovať. G. Sorosa často nazývajú mužom, ktorý zlomil Bank of England, ktorá je centrálnou bankou Anglicka. **Britská libra** v roku 1992 bola súčasťou EMS. G. Soros očakával, že libra si svoj kurz neudrží, začal ju predávať t. j. špekulovať na pokles, pričom na pád libry vsadil celkovo 10 mld. USD. Ako sa vyjadril neskôr, útok na libru nebol zrealizovaný len vlastnými prostriedkami, ale presvedčil o výhodnosti špekulácie aj časť investorov. Opäť prebehol rovnaký scenár ako v prípade talianskej libry. Bank of England opakovane intervenovala v prospech libry, ale napriek tomu sa nepodarilo kurz udržať. Bank of England musela libru devalvovať a vystúpila z EMS. Zisk G. Sorosa z tejto špekulácie predstavoval približne 2 mld. USD. V odborných kruhoch sa poukazovalo na nemorálnosť správania sa finančníka. Jeho odpoveď bola: *„Bojujem v živote za mnoho vecí, ale obhajovať menovú špekuláciu sa mi nechce. Považujem ju za nevyhnutné zlo. … Moja obrana znie, že postupujem v rámci pravidiel. Ak dôjde k zlyhaniu pravidiel, nie je to vina mňa ako právoplatného účastníka, ale vina tých, ktorí tie pravidlá stanovili."*

Scanned with CamScanner

28.7 MEDZINÁRODNÉ MENOVÉ SYSTÉMY

Dôležitým prvkom stabilizácie medzinárodného prostredia a rozvoja medzinárodných ekonomických vzťahov je optimálna konštrukcia medzinárodného menového systému. **Medzinárodný menový systém** možno charakterizovať ako súhrn pravidiel a opatrení spojených s pohybom peňazí medzi štátmi. Jeho úlohou je sprostredkúvať platby medzi jednotlivými krajinami, a teda vyrovnávať platobné bilancie. Z dlhodobého hľadiska je menový systém faktorom, ktorý podporuje liberalizáciu medzinárodného pohybu tovarov, služieb a výrobných faktorov.

Vo vývoji medzinárodnej menovej spolupráce možno vymedziť určité etapy, pri ktorých predelovými momentmi sú svetové vojnové konflikty, hospodárske krízy a zlomy v podmienkach ekonomickej spolupráce krajín. V nasledujúcej časti uvedieme vývoj medzinárodnej menovej spolupráce na niekoľkých príkladoch, začínajúc od bretton-woodskych menových dohôd až po vytvorenie Ekonomickej a menovej únie v Európe.

Bretton-woodsky menový systém

Bretton-woodsky menový systém patrí k prelomových míľnikom v systéme medzinárodných menových vzťahov. Vznikol na základe dohody uzatvorenej 22. júla 1944 v Bretton Woods v USA na konferencii, ktorej sa zúčastnili delegáti zo 45 krajín. Tento systém bol založený na systéme pevného výmenného kurzu a jeho súčasťou bola aj dohoda o vytvorení Medzinárodného menového fondu (MMF) a Medzinárodnej banky pre obnovu a rozvoj.

Prostredníctvom MMF boli posilnené prvky centrálneho ovplyvňovania medzinárodnej menovej sféry, pričom však hospodárska a monetárna politika členských krajín mala pomerne samostatné postavenie. Povinnosťou členských krajín bolo stanoviť a udržiavať parity svojich mien v hraniciach rozpätia 1 %, menové rezervy mali členské krajiny udržiavať v zlate a v USD. Jedinou menou vymeniteľnou za zlato sa stal dolár a aj to len voči zahraničným centrálnym finančným inštitúciám (t. j. vonkajšia obmedzená zameniteľnosť). Táto vonkajšia limitovaná zameniteľnosť umožňovala, aby členské štáty cez svoje meny, ktoré boli vymeniteľné za USD, nepriamo udržiavali vymeniteľnosť za zlato. Vznikol dolárový **zlatý štandard**, ktorý bol založený na medzinárodnom používaní zlata vo funkcii medzinárodnej rezervnej meny, a americký dolár sa používal ako medzinárodná rezervná a transakčná mena.

Ak členské krajiny neboli schopné dosiahnuť žiaducu rovnováhu vo vonkajších vzťahoch prostredníctvom domácej menovej a fiškálnej politiky, vzniknutý deficit platobnej bilancie museli krajiny hradiť zo svojich devízových alebo zlatých rezerv. V prípade nedostatku rezerv na krytie deficitu požiadali MMF o poskytnutie úveru. Ak daná nerovnováha naďalej pretrvávala, bola nutná zmena parity danej meny (znamenalo to devalváciu do výšky 10 % bez súhlasu MMF).

Faktom zostáva, že kým krajiny s pasívnou platobnou bilanciou boli nútené svoje meny devalvovať, krajiny s dlhodobou aktívnou platobnou bilanciou odmietali tieto

Scanned with CamScanner

prebytky znížiť alebo menu revalvovať. V menovom systéme vznikal nerovnovážny stav, ktorý bol ešte posilnený tým, že USA mohli (na rozdiel od ostatných členských štátov) hradiť svoj deficit okrem zlata aj vo svojej mene. V roku 1969 MMF vytvoril umelú peňažnú jednotku – **osobitné práva čerpania** (*Special Drawing Rights* – SDR). Osobitné práva čerpania mali charakter menových rezerv, boli vedené na špeciálnych účtoch MMF a slúžili na vyrovnávanie zostatkov medzi centrálnymi bankami.

Príčiny prehlbovania problémov v rámci bretton-woodského menového systému spočívali v nereálnej cene zlata, v zásade pevných výmenných kurzov, v režime voľnej vymeniteľnosti mien navzájom i voči zlatu. Kríza tohto menového systému vyvrcholila 15. augusta 1971, keď sa USA rozhodli zrušiť vymeniteľnosť dolára za zlato, lebo sa zlaté rezervy USA za prvých sedem mesiacov roka znížili o jednu tretinu. USA vydali vyhlásenie, podľa ktorého dolár prestal byť základom zlatého štandardu. Na konci roka 1971 dolár devalvoval, keďže hlavné obchodné meny apreciovali voči americkému doláru.

Rozpadom bretton-woodského systému skončila éra používania pevného výmenného kurzu v svetovej ekonomike a vývoj smeroval k novým zásadám medzinárodného menového systému, ktorý vychádzal z režimu plávajúcich výmenných kurzov.

Kingstonský menový systém

V januári 1976 sa na porade MMF v Kingstone na Jamajke prijala dohoda o reforme medzinárodného menového systému. Kingstonský menový systém sa zakladal na týchto hlavných princípoch:

- zavedenie plávajúcich výmenných kurzov, ktoré mali pružne reagovať na cenový vývoj v jednotlivých krajinách;
- základným rezervným prostriedkom v medzinárodnom menovom systéme sa stali SDR, ktoré mali nahradiť dolár a zlato. Treba podotknúť, že SDR sú stále okrajovou zložkou devízových rezerv členských krajín MMF a dolár má významnú pozíciu v devízových rezervách jednotlivých krajín;
- požadovala sa demonetizácia zlata, čo znamenalo upustenie od použitia zlata ako medzinárodného rezervného aktíva.

Európsky menový systém (EMS)

K ďalším významným medzníkom patrilo vytvorenie EMS v roku 1979. Hlavným dôvodom vzniku EMS bola snaha zabrániť negatívnemu pôsobeniu nestabilného amerického dolára na členské štáty ES. Európsky menový systém bol založený na dohode, že všetky meny štátov EÚ budú mať navzájom stanovený kurz, ktorý sa môže pohybovať len v rámci stanovených limitov. Cieľom bolo profitovať zo stabilných výmenných kurzov. Členmi EMS sa stali všetky členské krajiny ES – Belgicko, Dánsko, Francúzsko, Írsko, Luxembursko, Holandsko, Spolková republika Nemecko, Taliansko a Veľká Británia. V roku 1982 sa členom stalo Španielsko, v roku 1995 Rakúsko, Švédsko a Fínsko. K najvážnejšej **kríze v rámci EMS** dochádza **v roku**

Scanned with CamScanner

1992. Existovalo niekoľko príčin tejto krízy. Nemecko v tom čase realizovalo reštriktívnu menovú politiku ako odpoveď na inflačné procesy, ktoré vznikli v dôsledku zjednotenia Nemecka v roku 1990. Úrokové miery dosiahli v lete 1992 výšku takmer 10 %. Reštriktívna monetárna politika Nemecka znamenala pre ostatné krajiny požiadavku zaviesť rovnaký typ politiky (zvýšenie úrokových mier) na udržanie fixnej parity s nemeckou markou, hoci niektoré krajiny sa nachádzali v období stagnácie a rastu nezamestnanosti. V septembri 1992 zaznamenáva Veľká Británia pokles výroby a rast nezamestnanosti, čo viedlo k tlaku na devalváciu GBP alebo k vystúpeniu z EMS, čím by sa mohla znížiť úroková miera s cieľom oživiť ekonomiku. Zotrvávanie v EMS by viedlo vo Veľkej Británii ešte k prehĺbeniu ekonomickej depresie. V dôsledku tohto vývoja Veľká Británia a Taliansko prešli na voľne kolísajúci výmenný kurz (floating) a opustili výmenný mechanizmus EMS. Španielsko, Portugalsko a Írsko sa rozhodli pre devalváciu svojich mien v rámci výmenného mechanizmu. Britský, španielsky a taliansky prípad demonštroval, že fixné menové kurzy sú nerealistické, ak nie sú podporované koordinovanou hospodárskou politikou a ak sa ekonomiky príliš rozlišujú (divergujú).

Ekonomická a menová únia (EMÚ)

Ekonomická a menová únia v Európe, ktorá vznikla 1. januára 1999 na základe Maastrichtskej zmluvy, patrí k unikátnym menovým usporiadaniam. Ekonomická a menová únia znamená vytvorenie spoločnej meny euro, vznik spoločnej centrálnej banky a realizáciu spoločnej menovej politiky. Stratégia Maastrichtskej zmluvy bola založená na dvoch hlavných princípoch:

- prechod k menovej únii v Európe mal mať postupný graduálny charakter (*princíp gradualizmu*);
- vstup do menovej únie bude podmienený splnením konvergenčných kritérií (*princíp konvergencie*).

Krajiny, ktoré mali záujem o vstup do EMÚ, museli splniť nasledujúce **konvergenčné kritériá:**

1. *cenová stabilita* – miera inflácie by nemala presiahnuť priemernú mieru inflácie troch krajín s najnižšou cenovou hladinou o viac ako 1,5 %;
2. *stabilita meny* – výmenný kurz by nemal byť vystavený devalvácii vnútri úzkeho pásma mechanizmu výmenného kurzu EMS počas posledných dvoch rokov pred dátumom vstupu do EMÚ;
3. *rozpočtový deficit* – rozpočtový deficit nesmie presiahnuť 3 % z HDP (ak je vyšší, mal by sa postupne a podstatne znižovať k požadovanej úrovni alebo odchýlka od odporúčanej hodnoty by mala byť výnimočnou a dočasnou a zostávajúcou v blízkosti odporúčanej hodnoty 3 %);
4. *štátny dlh* – musí byť nižší ako 60 % z HDP (ak je vyšší, mal by sa postupne znižovať a blížiť sa k uvedenej referenčnej hodnote uspokojivým tempom);

Scanned with CamScanner

5. *úroková miera* – nominálne dlhodobé kapitálové úrokové miery by sa nemali odchyľovať o viac než 2 % od priemerných dlhodobých úrokových mier troch krajín s najnižšou mierou inflácie.

Členmi EMÚ sa stalo 1. januára 1999 dvanásť členských štátov EÚ, ktoré spĺňali konvergenčné kritériá. Veľká Británia a Dánsko získali tzv. vyňaciu klauzulu, ktorá znamená, že tieto krajiny mali právo si v určitých oblastiach ponechať svoje rozhodnutie odlišné od EÚ (Veľká Británia opustila EÚ cez proces Brexitu). Švédsko nie je zapojené do systému ERM (*Exchange Rate Mechanism*) II. Grécku sa nepodarilo v prvej fáze splniť maastrichtské kritériá a pristúpilo k EMÚ až v roku 2001. Do roku 2002 cirkulovali národné meny spolu so spoločnou menou euro. Od roku 2002 boli národné meny úplne nahradené eurom a stratili postavenie legálneho platidla. Od 1. januára 2007 začalo euro používať Slovinsko, Malta a Cyprus prijali spoločnú menu 1. januára 2008, SR sa stala členom EMÚ k 1. januáru 2009 ako 16. krajina. Poslednými krajinami, ktoré sa pripojili k menovej únii boli baltické štáty: Estónsko (2011), Lotyšsko (2014) a Litva (2015). V súčasnosti má eurozóna, ako je EMÚ nazývaná, 19 členských krajín.

Teória optimálnej menovej oblasti

Členstvo krajín v menovej únii sa často hodnotí z hľadiska **teórie optimálnej menovej oblasti**. Autorom tejto teórie je Robert Mundell, nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu. Optimálna menová oblasť sa definuje ako súbor oblastí a regiónov, ktoré sú tesne previazané vzájomným obchodom s tovarmi a službami a mobilitou výrobných faktorov (kapitálu a pracovnej sily). Podľa teórie optimálnej menovej oblasti by sa krajina mala pričleniť k menovej únii vtedy, keď náklady z pripojenia sú nižšie ako úžitky z členstva v menovej únii. Za najväčší „náklad" sa pre členské štáty považuje strata nezávislej monetárnej politiky. Za výhody z pripojenia možno označiť: zníženie transakčných nákladov na konverziu mien, podpora vzájomného obchodu, eliminácia výkyvov výmenných kurzov, zníženie rizika pri investovaní a i. Na posúdenie, či krajiny tvoria optimálnu menovú oblasť, sa vymedzil súbor kritérií, medzi ktoré patria: vysoký stupeň mobility faktorov, porovnateľná miera inflácie, otvorenosť a relatívne malá veľkosť ekonomiky, vysoký stupeň komoditnej diverzifikácie zahraničného obchodu, pružnosť miezd a cien, podobnosť výrobných štruktúr (t. j. porovnateľné pomery priemyslu, poľnohospodárstva, služieb atď. na HDP), fiškálna integrácia a i.

Scanned with CamScanner

Zhrnutie

1. Za najdôležitejšiu medzinárodnú cenu môžeme označiť **výmenný kurz**, ktorý predstavuje vzájomný pomer rôznych mien. Menové kurzy môžu byť určené dvoma spôsobmi: *priamym spôsobom* (cena zahraničnej meny v domácej mene) a *nepriamym spôsobom* (cena domácej meny v zahraničnej mene).
2. Zvýšenie hodnoty meny voči ostatným menám, resp. jednej mene sa nazýva **zhodnotenie (apreciácia)** výmenného kurzu. Zníženie hodnoty meny voči zahraničnej mene, resp. menám, sa nazýva **znehodnotenie (depreciácia)** výmenného kurzu.
3. **Devalvácia** znamená zníženie oficiálnej hodnoty meny a **revalvácia** predstavuje rast oficiálnej hodnoty meny. Devalvácia a revalvácia sa uskutočňujú v podmienkach pevných výmenných kurzov.
4. Trh, na ktorom sa obchoduje s medzinárodnými menami, sa nazýva **devízový trh**. Na devízovom trhu pôsobia komerčné banky, korporácie zapojené do medzinárodného obchodu, nebankové finančné inštitúcie zamerané na manažment aktív, firmy, poisťovne a, samozrejme, centrálne banky.
5. **Rovnovážny výmenný kurz** vzniká vtedy, keď dopyt po domácej mene sa rovná ponuke domácej meny. Medzi základné faktory, ktoré ovplyvňujú dopyt po mene a ponuku určitej meny, patria: zmena reálneho HDP, zmena cien, zmena v dostupnosti výrobkov, zmena reálnych úrokových sadzieb, špekulácie.
6. **Reálny výmenný kurz** predstavuje pomer domácich cien k zahraničným cenám, meraný v tej istej mene a vyjadruje mieru konkurencieschopnosti krajiny v medzinárodnom obchode.
7. Podľa **teórie parity kúpnej sily** musí nominálny výmenný kurz medzi dvoma menami odrážať vplyv rozdielnej cenovej hladiny v týchto krajinách.
8. Medzi hlavné **systémy výmenných kurzov** môžeme zaradiť: plávajúce výmenné kurzy a pevné výmenné kurzy. Medzi ďalšie režimy patrí režim riadeného plávajúceho výmenného kurzu, režim posuvného zavesenia výmenného kurzu a režim pevného výmenného kurzu s fluktuačným pásmom.
9. **Nadhodnotený výmenný kurz** znamená, že oficiálne stanovená hodnota výmenného kurzu je vyššia ako rovnovážny výmenný kurz. **Medzinárodné rezervy** sú aktíva v zahraničných menách, ktoré centrálna banka použije na intervencie na devízovom trhu.
10. **Špekulačný útok na menu** znamená rozsiahly predaj aktív v domácej mene domácimi, ako aj zahraničnými finančnými investormi, ktorý je vyvolaný obavami investorov z devalvácie nadhodnotenej meny.
11. **Medzinárodný menový systém** možno charakterizovať ako súhrn pravidiel a opatrení spojených s pohybom peňazí medzi štátmi. Jeho úlohou je sprostredkúvať platby medzi jednotlivými krajinami, a teda vyrovnávať platobné bilancie.
12. Medzi prelomové medzinárodné menové zoskupenia patrí: bretton-woodsky menový systém a kingstonský menový systém. V Európe sme svedkami procesu menovej integrácie – vývoj smeroval od Európskeho menového systému k Ekonomickej a menovej únii.

Scanned with CamScanner