

Igor Melišek

MERANIE A HODNOTENIE MAKROEKONOMICKÝCH VÝSLEDKOV ZAHRANIČNÉHO OBCHODU

Abstract: *The paper deals with selected macroeconomic issues of foreign trade. It concentrates primarily on the measurement, assessment and effectiveness of foreign trade and pro-export policy from the macroeconomic perspective, assesses how these phenomena affect economic growth, and describes the methods and formulas of the calculations of individual indicators.*

Keywords: *foreign trade, competitiveness, comparative advantage, measurement of results of foreign trade, intra-industry trade, Grubel-Lloyd index, contribution to the Trade Balance.*

JEL: E 60, F 13, F 14, F 40, O 24

Úvod

Ekonomický rast malých ekonomík značne ovplyvňuje úspešná expanzia na medzinárodných trhoch. To si vyžaduje, aby ekonomika dokázala využívať domáce komparatívne výhody, produkovať konkurencieschopné výrobky a mala vytvorenú adekvátnu rozvojovú stratégiu. Takúto stratégiu by mali vytvoriť a jej realizáciu zabezpečiť orgány štátu, ktoré sú zodpovedné za hospodársku politiku. Hospodárska politika by mala byť prepojená s jej kompaktnými súčasťami, najmä so zahranično-obchodnou a štruktúrnou politikou. Tieto dve politiky môžu v rozhodujúcej miere ovplyvniť exportnú výkonnosť ekonomiky a výsledky zahraničného obchodu.

Zahraničnoobchodná politika je integrálnou súčasťou hospodárskej politiky. Na ekonomiku krajiny pôsobí v takej miere, v akej je krajina zapojená do medzinárodnej del'by práce. Preto rozsah a miera zapojenia sa do procesov medzinárodnej del'by práce významne ovplyvňuje ekonomický rast a prosperitu národnej ekonomiky, najmä v menších krajinách, ktoré sú viac či menej závislé od zahraničného obchodu. To je aj dôvod, prečo sa krajiny usilujú o dlhodobé presadzovanie v medzinárodnom ekonomickom súťažení a o vytváranie podmienok na konkurencieschopnosť svojej krajiny na svetových trhoch. Konkurenčná schopnosť závisí hlavne od dosahovania vyššej úrovne produktivity práce, ale aj od vysokej miery svojej produkčnej špecializácie.¹

¹ Podľa Eurostatu sa za špecializáciu považuje schopnosť krajiny vyvážať väčšiu časť svojej produkcie a za dešpecializáciu stav, keď krajina dováža väčšinu príslušného typu komodity na uspokojenie domáceho dopytu [10]. Špecializácia ekonomiky teda vyjadruje, ako daná krajina umiestňuje svoje zdroje do rôznych odvetví.

Na realizáciu a presadzovanie imanentnej zahraničnoobchodnej a proexportnej politiky používajú štáty rozmanité stratégie. Tieto stratégie spočívajú vo využívaní sústavy obchodnopolitických nástrojov a opatrení tak, aby pomáhali vytvárať podporné prostriedky na zabezpečovanie svojej zahraničnoobchodnej politiky na vonkajších trhoch v medzinárodných podmienkach súťaženia o úspešné postavenie na zahraničných trhoch, prípadne aj pri ochrane domáceho trhu. Preto tieto nástroje majú významnú funkciu pri tvorbe proexportného prostredia každej ekonomiky. Pritom hospodárska politika vo vzťahu k zahraničnému obchodu a proexportnej orientácii môže využívať rozsiahly arzenál nástrojov.²

Všetky proexportné opatrenia a nástroje majú zmysel a pozitívne budú účinkovať iba vtedy, ak budú navzájom previazané a komplexne pôsobiace. Pri výbere jednotlivých nástrojov by sa preto malo vychádzať z dôkladnej analýzy zahraničného obchodu a určenia priorít v hospodárskej politike s prihliadnutím na potenciálne a realizovateľné štrukturálne zmeny v ekonomike.

V súvislosti s analyzovanou problematikou treba pripomenúť skutočnosť, že proexportná politika³ predstavuje vlastne určitú formu protekcionizmu v medzinárodnom obchode. Napriek globalizačným tendenciám vo svetovej ekonomike, medzinárodnému trendu liberalizácie a decentralizácie obchodu sa vyskytujú rôzne spôsoby účasti štátu v zahraničnoobchodných aktivitách. Pravidlá a dohody Svetovej obchodnej organizácie (WTO), Európskej únie a Organizácie pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD) to umožňujú.

² Existuje celá škála nástrojov zahraničnoobchodnej a proexportnej politiky, ktoré sa dajú členiť podľa rôznych kritérií. Viaceré z nich sa prekrývajú, no existujú aj špeciálne nástroje, ktoré sa využívajú v proexportnej politike. Na orientáciu uvedieme aspoň niektoré nástroje, ktoré sa najčastejšie využívajú v proexportnej politike. Medzi takéhoto nástroje patria:

- vývozné, alebo výrobné subvencie,
- poskytovanie vládnych vývozných úverov,
- refinancovanie vývozných úverov,
- poskytovanie štátnych záruk za úvery (vývozné garancie),
- poisťovanie a zaistenie vývozných úverov,
- vrátenie dane z pridanej hodnoty pri vývoze,
- nepriama forma podpory štátu, spravidla spočívajúca v poskytovaní rôznych poradenských, konzultačných, informačných, propagačných a vzdelávacích služieb,
- podpora tzv. vývozných konzorcií, predovšetkým na podporu malých a stredných podnikov, ktoré čelia väčším problémom pri vstupe na zahraničné trhy a
- ďalšie formy nástrojov. (Podrobnejšie pozri [14].)

Aj keď tieto nástroje zrejme prinesú efekty v celkovom zahraničnom obchode, ich využívanie sa orientuje na podporu exportu a príležitosť získať za výhodnejších podmienok odbyť pre svoje produkty v zahraničí.

³ Realizácia zahraničnoobchodných operácií však popri pozitívnych prínosoch môže obsahovať aj viaceré riziká, ktoré môžu ohrozovať exportnú výkonnosť ekonomiky. Takéto riziká môžu mať charakter nielen komerčných a menovofinančných, ale aj politickospoločenských či iných rizík. Tieto riziká sa v mnohých krajinách snaží obmedziť alebo odstrániť špeciálny systém podpory exportu, ktorý je spravidla dôležitou súčasťou procesu vytvárania konkurenčnej schopnosti ekonomiky. Tento systém sa nazýva rôzne – od proexportnej politiky až po funkčnú podporu exportu. Hoci sa niekedy uvedené pojmy prelinávajú, majú odlišný obsah.

Proexportnú politiku ponímame ako čiastkovú hospodársku politiku, tzn. ako súčasť hospodárskej politiky štátu, ktorá je zameraná na opatrenia štátu ovplyvňujúce vývoz ekonomiky. Termín podpora exportu je heterogénnejší a môže sa chápať ako súbor nástrojov a opatrení priamo či nepriamo ovplyvňujúcich objem a hodnotu vývozu, alebo aj ako aktivity, ktoré pozitívne vplyvajú, prípadne prispievajú k premene neexportujúcich podnikov na exportujúce, zahŕňajú teda aj aktivity súkromného sektora smerujúce k vytvoreniu priaznivejších podmienok pre exportujúce podniky. (Podrobnejšie pozri [7].)

V Európskej únii sa pritom vychádzalo zo strategického materiálu Európskej komisie o vonkajších aspektoch konkurencieschopnosti európskych výrobkov *Global Europe: Competing in the World* (Globálna Európa – konkurovanie svetu), ktorý bol vytvorený na roky 2006 – 2010. V súčasnom období sa vychádza z nového materiálu Európskej komisie, ktorý je súčasťou dokumentu „Europa 2020“. V oblasti inštitucionálnej sféry proexportnej politiky je podpora exportu vo vlastnej kompetencii členských krajín EÚ. Vlády členských krajín majú právo prijímať vhodné opatrenia na podporu exportu s cieľom zvýšiť konkurenčnú schopnosť firiem a presadiť sa na zahraničných trhoch. Členské krajiny EÚ však musia postupovať v súlade s ustanoveniami spoločnej obchodnej politiky EÚ, ktorej cieľom je aplikovaním multilaterálnych a bilaterálnych nástrojov prispievať k vytváraniu vhodných podmienok na prienik svojich firiem na trhy tretích krajín.

V ekonomicky vyspelých krajinách sa v súčasnosti v tejto oblasti presadzujú tendencie k:

- výraznejšej orientácii na vytváranie podmienok pre podnikateľské prostredie, ktoré iniciuje technologický a inovačný rozvoj,
- odklonu od priameho subvencovania k nepriamym podporám,
- prioritným podporám pre malých a stredných exportérov,
- zvýšeniu finančnej spoluúčasti exportéra na poskytovaných službách proexportného charakteru,
- zvyšovaniu požiadaviek na kvalitu poskytovaných služieb,
- celkovému zvyšovaniu závislosti od exogénneho, vonkajšieho prostredia.

Zahraničnoobchodná a proexportná politika bezprostredne súvisia s konkurencieschopnosťou. Úspešnosť na svetových trhoch je v podstate reálnym vyjadrením exportnej výkonnosti ekonomiky a jej producentov a prostredníctvom proexportnej politiky štát pomáha vývozcom byť konkurencieschopnými na svetových trhoch. Miera ekonomickej závislosti krajiny je totiž podmienená nielen ekonomickým rozmerom krajiny, ale aj úrovňou produkcie a funkčnou otvorenosťou krajiny. Preto proexportne v rozhodujúcej miere pôsobí konkurencieschopnosť domácich výrobcov, spolu so schopnosťou umiestniť ich na zahraničných trhoch.

Pod konkurencieschopnosťou ekonomiky sa obvykle chápe schopnosť vyvážať tovary a služby s cieľom zabezpečiť vonkajšiu ekonomickú vyváženosť pri účinnom využívaní národných faktorov ekonomického rastu (zabezpečovaní súhrnnej produktivity všetkých faktorov ekonomického rastu), pri schopnosti inovačného systému generovať a využívať nové poznatky, pri dosahovaní kontinuálneho rastu HDP na obyvateľa a pri realizovaní sociálnych a environmentálnych cieľov. To znamená dokázať sa presadiť v konkurencii⁴ na svetových trhoch.

Národná ekonomika môže byť konkurencieschopná vtedy, ak je adaptabilná, ak sa dokáže prispôbovať systematickým štruktúrnym zmenám. Na základe toho dokáže presadiť inovované výrobky s požadovanými parametrami na zahraničných trhoch.

⁴ Pod konkurenciou rozumieme hospodársku súťaž medzi producentmi alebo predajcami tovarov a služieb o najvyššie podmienky výroby a odbytu.

Pri definovaní konkurencieschopnosti z hľadiska času tak v krátkom, ako i dlhšom období sa zdôrazňujú dynamické aspekty konkurenčnej pozície, čiže jej spojenie s technologickými a štruktúrnymi faktormi. Krátkodobé hľadisko pri hodnotení konkurencieschopnosti sústreďuje pozornosť na význam nákladov a možnosť ich ovplyvnenia. Z dlhodobého hľadiska je konkurencieschopnosť určovaná kvalifikáciou pracovnej sily a schopnosťou inovovať produkciu. Produktivita znalostí je významným faktorom konkurenčného postavenia krajiny, odvetvia, firmy.

V uvedenom poňatí ide teda o konkurenčnú výhodu. Konkurenčnou výhodou krajiny alebo podnikov, ktoré v nej pôsobia, je schopnosť využívať všetky miestne viazané zdroje takým spôsobom, ktorý krajine umožní prenikať na zahraničné trhy.⁵ Táto schopnosť je determinovaná a zahŕňa množstvo atribútov, ktoré vytvárajú konkurenčné prostredie, v ktorom podniky súťažia. Pritom za rozhodujúci determinant konkurencieschopnosti ekonomiky na národnej úrovni sa považuje produktivita. Produktivita podstatne ovplyvňuje postavenie ekonomiky v globálnom ekonomickom prostredí. Keďže konkurencieschopnosť ekonomiky predstavuje nový rozmer udržateľného ekonomického rastu, ktorý sa objavil v procese globalizácie, aj OECD ju považuje za prostriedok na dosiahnutie národohospodárskych cieľov.

Z toho vyplýva, že konkurencieschopnosť predstavuje schopnosť krajiny alebo firmy vytvárať relatívne viac bohatstva a vyššie hodnoty ako konkurenti na svetových trhoch. Tým sa zvyšuje schopnosť krajiny prenikať svojimi obchodovateľnými tovarmi a službami na zahraničné a svetové trhy a z takejto medzinárodnej výmeny získavať komparatívne výhody.

Zvyšovanie exportu a konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky bude stále náročnejšie, pretože ho budú ovplyvňovať trendy v medzinárodnej konkurencii, ale i ďalšie vplyvy, medzi ktoré možno zaradiť:

- rastúci význam medzinárodných dodávok tovaru a služieb a na strane zákazníkov rastúcu medzinárodnú orientáciu,
- rast výdavkov na výskum a vývoj (poznatky sa stávajú významným ekonomickým faktorom),
- riziko chronického zahraničnoobchodného deficitu,
- potreba komoditnej a teritoriálnej diverzifikácie exportu,

⁵ Podľa M. E. Portera je konkurenčná výhoda jadrom výkonnosti produkčnej jednotky alebo odvetvia na trhoch, kde existuje konkurencia. Schopnosť konkurencie je základom úspechu alebo neúspechu produkčnej jednotky. Konkurenčná výhoda vyvstáva z hodnoty, ktorú je produkčná jednotka, resp. odvetvie schopné vytvoriť pre zákazníkov a ktorá prevyšuje náklady na jej vytvorenie. Môže mať podobu nižších cien, ako majú konkurenti za rovnocenné výroby alebo služby, prípadne môže mať formu poskytnutia zvláštnych výhod, ktorými sa odlišuje od ostatných konkurentov a ktoré viac než vynahradia vyššiu cenu. V podstate existujú dva základné typy konkurenčnej výhody: nákladová konkurenčná výhoda (dosiahnutie nižších nákladov) a diferenciačná konkurenčná výhoda (dosiahnutie výhodnejších odlišností výrobkov a služieb tak, aby boli jedinečné).

V súvislosti s tým treba pripomenúť, že rozlišujeme národnú a medzinárodnú konkurenciu, medzi ktorými existujú viaceré rozdiely spočívajúce v diferenciách nákladových faktorov jednotlivých krajín, odlišných pomeroch na zahraničných trhoch, odlišných úlohách a zámeroch príslušných vlád, rozdieloch v cieľoch, prostriedkoch a schopnostiach pozorovať zahraničných konkurentov [29].

V otvorenej ekonomike má prioritu medzinárodná konkurencieschopnosť. Hoci existujú aj také ekonomické aktivity, ktoré nevstupujú do medzinárodnej konkurencie (medzinárodne neobchodovateľné tovary a služby), ich rozvoj je nepriamo ovplyvnený medzinárodnou konkurencieschopnosťou vo sfére obchodovateľných tovarov a služieb.

- rast kapitálovej náročnosti investícií,
- skracovanie životného cyklu výrobkov a technológií,
- skracovanie trvanlivosti konkurenčných výhod,
- rastúce podnikateľské riziko.

Zahraničný obchod významnou mierou prispieva k tvorbe hrubého domáceho produktu, a tým aj k ekonomickému rastu a prosperite národnej ekonomiky. Vzťahuje sa to predovšetkým na malé krajiny, ktoré sú z objektívnych príčin nútené zapojiť sa do medzinárodnej del'by práce a do obchodovania na medzinárodných trhoch. Preto je dôležité sledovať výsledky zahraničnoobchodnej a proexportnej politiky. Nestačí však sledovať ich len kvantitatívne z úzkeho pohľadu účastníkov medzinárodného obchodu, ale je dôležité sledovať a hodnotiť aj racionalitu a efektívnosť zahraničného obchodu z národohospodárskeho hľadiska.

Preto popri konvenčnom meraní výsledkov zahraničného obchodu (kvantitatívne – množstvo a druhy vyvezeného a dovezeného tovaru a služieb; relatívne – ich podiely v percentách) by sme mali tieto výsledky merať a hodnotiť aj makroekonomicky, prostredníctvom národohospodárskych ukazovateľov.

K takémuto meraniu možno využiť celú škálu ukazovateľov a paradigiem. V tomto príspevku sme sa zamerali na viaceré z nich. Pritom nám pôjde o súhrnnejšie a špecifickejšie indikátory, a nie o klasické ukazovatele zahraničného obchodu.⁶

Formy a indikátory merania výsledkov zahraničnoobchodnej a proexportnej politiky na makroekonomickej úrovni

Zahraničnoobchodnú a proexportnú politiku môžeme skúmať z dvoch aspektov. Z mikroekonomického pohľadu sa orientujú na podporu exportérov a rastu ich konkurencieschopnosti.

Z makroekonomického hľadiska by sa mali zameriavať na dosahovanie aktívneho salda obchodnej bilancie, pretože tvorba čistého exportu môže byť dodatočným zdrojom tvorby hrubého domáceho produktu a tvorby devízových rezerv.

Efektívnosť realizovaného zahraničného obchodu môžeme potom takisto hodnotiť prostredníctvom mikroekonomickej, alebo makroekonomickej dimenzie.

Mikroekonomická dimenzia efektívnosti zahraničného obchodu sa zameriava na rast konkurencieschopnosti firiem v procesoch obchodnej výmeny. Tieto vzťahy

⁶ Za takéto ukazovatele považujeme klasický keynesiánsky vývozný multiplikátor, ktorý predstavuje koeficient zväšenia súhrnnej produkcie v dôsledku vývozu, alebo exportnú výkonnosť, ktorá sa chápe ako schopnosť vývozu v určitom čase umiestniť na zahraničnom trhu v danom množstve a hodnote suroviny, materiály a hotové výrobky, resp. ako schopnosť danej ekonomiky zapojiť sa do medzinárodného obchodu. Nebudeme rozoberať ani taký známy ukazovateľ, ako sú výmenné relácie (terms of trade) predstavujúce pomer medzi vývoznými a dovoznými cenami určitej krajiny, prípadne ako pomer cien priemyselných výrobkov k cenám surovín a poľnohospodárskych produktov.

Ďalším takým ukazovateľom môže byť ukazovateľ zmeny podielu na svetovom trhu (World market Share), ktorý sa počíta ako podiel vývozu daného produktu z danej krajiny na celkových svetových vývozoč daného produktu medzi dvoma zvolenými obdobiami. Prípadne koeficient pokrytia dovozu vývozom (Trade Coverage Ratio), vypočítaný ako pomer vývozu a dovozu. Zameriame sa predovšetkým na vybrané makroekonomické ukazovatele, ktorými môžeme vyjadriť účinnosť a efektívnosť výsledkov zahraničného obchodu.

efektívnosti vyjadruje ukazovateľ konkurencieschopnosti, ktorý sa nazýva reálny efektívny výmenný kurz (REER – Real Effective Exchange Rate) a ktorý má tvar:

$$\text{REER} = \frac{e \cdot P_v}{P_d} > 1$$

kde e – devízový kurz,
 P_v – zahraničná cenová hladina,
 P_d – domáca cenová hladina.

Reálny menový kurz vyjadruje množstvo tovaru, ktoré možno za jednotku domácej meny získať v zahraničí v pomere k množstvu tovaru, ktoré možno získať v domácej krajine.

Reálny efektívny výmenný kurz je odvodený z menovej štruktúry devízových inkás a platieb v rámci bilancie obchodu a služieb so zahrnutím vplyvov alebo určitých položiek vývoja domácej meny na finančných trhoch.

Podľa teórie parity kúpnej sily by sa mal reálny menový kurz v dlhom období rovnať jednej, pretože pôsobenie zákona jedinej ceny v medzinárodnom obchode vyrovnáva kúpnu silu meny vo všetkých krajinách (napr. za euro by sa malo nakúpiť rovnaké množstvo tovarov v každej krajine). V skutočnosti sa reálny kurz môže aj dlhodobo odlišovať od jednej vzhľadom na to, že existujú tzv. neobchodovateľné statky.⁷ Kúpna sila meny vyspelej krajiny býva nižšia doma ako v menej vyspelej krajine. Túto skutočnosť teoreticky vysvetľujú B. Balassa a P. Samuelson. Podľa nich, ak porovnáme produktivitu práce vyspelej a menej vyspelej krajiny, je značný rozdiel v sektore obchodovateľných služieb (napr. autá), ale nízky alebo žiadny v neobchodovateľných službách (napr. kaderníctvo). Nakoľko v obchodovateľných službách pôsobí zákon jedinej ceny, reálne mzdy sa prispôbia rozdielu v produktivite práce a budú v ekonomicky vyspelej krajine vysoké. Keďže v krajine sa obvykle neudržia vyššie rozdiely v reálnych mzdách medzi sektorom obchodovateľných a neobchodovateľných statkov, sú v sektore neobchodovateľných statkov pracovné náklady a teda aj ceny relatívne vyššie v ekonomicky vyspelej krajine.

Reálny kurz príslušnej meny sa tak dá vyjadriť vzorcom:

$$\text{RE} = \frac{P_T}{P_N}$$

⁷ Prevod hodnotových údajov z národných mien na spoločnú menu umožňujú i trhové výmenné kurzy, ktoré určuje ponuka a dopyt národných mien. Prevod pomocou výmenných kurzov však nespĺňa podmienky vyrovnávania cenových úrovní medzi krajinami, pretože výmenné kurzy sčasti odrážajú relatívne ceny obchodovateľných statkov, ale nie neobchodovateľných statkov. (Obchodovateľné statky – tradables, sú výrobky a služby, ktoré vstupujú do medzinárodného obchodu. Neobchodovateľné statky – non-tradables, sú výrobky a služby, ktoré nevstupujú do medzinárodného obchodu, napr. stavby, všetky verejné služby a väčšina trhových služieb.)

Z toho dôvodu výmenné kurzy neodrážajú relatívnu kúpnu silu mien na ich národných trhoch. Hodnoty HDP prevedené na spoločnú menu pomocou výmenných kurzov odzrkadľujú nielen rozdiely objemov v porovnávaných krajinách, ale aj rozdiely ich cenových úrovní, čiže hodnoty HDP sú sice vyjadrené v spoločnej mene, ale naďalej aj v národných cenách; ide teda o nominálne (a nie reálne) ukazovatele. [18]

kde P_T je cenová hladina obchodovateľného tovaru v ekonomicky vyspelej krajine, P_N je cenová hladina neobchodovateľného tovaru v ekonomicky vyspelej krajine.

Konkurencieschopnosť sa dosiahne iba za podmienky, že ukazovateľ reálneho efektívneho výmenného kurzu (REER) je väčší ako hodnota jednotky. Rast REER spôsobuje reálnu depreciaáciu, znehodnotenie domácej meny, čiže vyvážený tovar je lacnejší ako ceny dovážaného tovaru. Táto situácia zvyšuje konkurencieschopnosť exportu. A inverzne pokles REER zhodnocuje domácu menu vývozcu; to spôsobuje, že exportovaný tovar je drahší v porovnaní s cenami importéra, čo znižuje konkurencieschopnosť vývozců.⁸

Určítym parciálnym riešením deficitu obchodnej bilancie by mohla byť sústavná devalvácia meny spojená s reštriktívnou rozpočtovou a menovou politikou a opatreniami na zníženie dovozu.⁹ Devalváciou meny sa spravidla zvyšuje cenová hladina krajiny exportéra. V skutočnosti bude devalvácia pozitívne vplyvať na export vtedy, ak sa ňou dosiahne zníženie eurovej ceny exportu a tým zvýšenie konkurencieschopnosti. Konkurencieschopnosť sa nezvýši v tom prípade, ak devalvácia povedie k rastu domácich cien. Ak by sa eurová cena exportu zvyšovala, spôsobilo by to pokles hodnoty čistého vývozu a následne zvýšenie deficitu obchodnej bilancie.

Dosah devalvácie na deficit, alebo prebytok obchodnej bilancie, možno vypočítať podľa vzorca, ktorý navrhli R. Dornbusch a S. Fischer [9]:

Vzorec má tvar:

$$X = E - \left(\frac{e \cdot P_v}{P_d} \right) D$$

Kde X je prebytok, príp. deficit obchodnej bilancie v domácich cenách dovozcu (čistý export),

E – hodnota exportu v domácich cenách dovozcu,

D – hodnota importu v cenách dovozcu,

E – dolárová hodnota meny exportéra,

$\frac{e \cdot P_v}{P_d}$ – ukazovateľ konkurencieschopnosti dovozcu.

Na Slovensku, ako aj v ďalších tranzitívnych ekonomikách, sa využíval aj kurz na podporu exportu tým, že centrálna banka spomaľovala revalváciu, zhodnocovanie svojej menovej jednotky vo vzťahu k cenám parity kúpnej sily. Parita kúpnej sily (Purchasing Power Parity – PPP) vyjadruje objem tovarov a služieb, ktoré si možno kúpiť za určený počet každej z menových jednotiek.

⁸ Aplikáciu reálneho efektívneho výmenného kurzu na slovenskú ekonomiku uvádza M. Gylánik [12].

⁹ Ako príklad môžeme uviesť, že v prvých rokoch transformácie našej ekonomiky prebiehajúca devalvácia mala posilniť cenovú konkurencieschopnosť našich výrobkov, podporiť využívanie komparatívnych výhod spočívajúcich v nízkych mzdových nákladoch, obmedziť importný dopyt domácich ekonomických subjektov, posilniť devízové rezervy a pozíciu emisnej banky, ako aj udržať stabilný vývoj nominálneho kurzu národnej meny.

Pomer trhového kurzu meny k parite kúpnej sily sa označuje ako ukazovateľ ERDI (Exchange Rate Deviation Index) a vyjadruje odchýlku výmenného kurzu od parity kúpnej sily.

Ukazovateľ ERDI má tvar:

$$\text{ERDI} = \frac{e}{\text{PPP}}$$

kde e je dolárová hodnota domácej meny (meny exportéra),

PPP – parita kúpnej sily meny, vypočítaná ako $\frac{P_d}{P_v}$,

P_d – hladina cien exportovaných tovarov v domácej mene exportéra,

P_v – hladina cien exportovaných tovarov v menových jednotkách importéra.

Tento ukazovateľ vyjadruje násobok sumy inkasa tržieb za vyvezený a v zahraničí predaný tovar oproti potenciálnemu inkasu tržieb za ten istý tovar v domácich podmienkach a cenách. Tento násobok môže byť dosť vysoký, a to motivuje exportérov zvyšovať objem vývozu a využívať podmienky domácej výroby i vysoký index konkurencieschopnosti v medzinárodnom obchode na zvyšovanie svojej ziskovosti. Makroekonomická dimenzia efektívnosti zahraničného obchodu predstavuje zabezpečiť prvoradý cieľ hospodárskej politiky v oblasti zahraničného obchodu dosiahnuť aktívne saldo zahraničného obchodu, teda prebytok obchodnej a platobnej bilancie. V reálnom ekonomickom dianí však treba v určitých prechodných obdobiach počítať aj so záporným saldom týchto bilancií.

Makroekonomická efektívnosť proexportnej politiky sa dá vyjadriť predovšetkým prostredníctvom komparatívnych výhod.¹⁰

¹⁰ Komparatívne výhody spočívajú v schopnosti krajiny produkovať určité tovary a služby pri nižších nákladoch v porovnaní s inými krajinami, príp. produkovať odlišné tovary alebo tovary vo vyššej kvalite. Toto je jeden z princípov zahraničného obchodu. Preto by základom efektívneho obchodu mala byť špecializácia krajiny na produkciu tých výrobkov a služieb, v ktorých dosahuje komparatívne výhody. Obchod sa totiž rozvíja na základe rôznorodosti krajín, ich výrobných podmienok, ich produktivity práce. To je aj dôvodom, prečo sa relatívna výhoda určitých produktov charakterizuje ako komparatívna výhoda a inverzne relatívna nevýhoda ostatných produktov ako komparatívna nevýhoda. Do medzinárodnej delby práce a do zahraničného obchodu vstupuje krajina spravidla vtedy, ak vyrába výrobky, pre ktoré má priaznivejšie podmienky a pri ktorých dosahuje lepšie parametre a výsledky, ako je svetový priemer. Okrem produktivity práce to môžu byť nižšie náklady na jednotlivé druhy výrobkov, špičkové technické parametre (high-tech) a pod.

Rozlišujeme dva druhy komparatívnych výhod: klasické a dynamické. Pri klasickom, statickom chápaní komparatívnych výhod sa berú do úvahy geografické odlišnosti a rôzne národné vybavenie rôznymi faktormi, ktoré ovplyvňujú a určujú globálnu delbu práce.

Dynamické chápanie komparatívnych výhod je také, ktoré sa široko ponímanou priemyselnou a štruktúrnou politikou cieľavedome vytvárajú na základe transferu moderných technológií, investícií do ľudského kapitálu a vhodného podnikateľského prostredia. Takto chápané dynamické komparatívne výhody nahrádzajú klasické kritériá novými progresívnymi prvkami. Medzi takéto prvky sa zaraďujú: ľudská tvorivá činnosť, vysoká úroveň vzdelanosti národnej pracovnej sily, zdroje poznatkov, vytváranie znalostí získavaných prostredníctvom výskumu a rozvoja, akumulácia skúseností, úspory z rozsahu, výnosy z rozsahu, predvídavosť, organizačný talent, schopnosť prispôbiť sa. Pritom sa tieto atribúty neberú ako ex ante, vopred dané národné vybavenie, ale aj ako kvality, ktoré sa dosahujú verejnými a spoločenskými aktivitami. Za takéto aktivity považujeme aktívnu vzdelávaciu politiku, investície do spoločenského kapitálu, organizovaný výskum, technologické inovácie, proces učenia a skúsenosti (learning by doing, learning by experience), smery rozvíjania ľudského kapitálu, obsahové zameranie vyšších typov vzdelávania,

Na identifikovanie a meranie komparatívnych výhod existujú rôzne metódy. Medzi najpoužívanéjšie patrí metóda zjavnej (odhalenej) komparatívnej výhody a metóda tvorby príspevku obchodnej bilancie. Tieto metódy slúžia na porovnávanie vývoja a analýzy exportnej výkonnosti a konkurencieschopnosti na medzinárodných trhoch.

Metóda zjavných komparatívnych výhod (Revealed Comparative Advantage – RCA) – niektorí autori túto metódu nazývajú aj indexom špecializácie, pretože identifikuje produktové skupiny, v ktorých má daná krajina výhodu v produktovej špecializácii – používa matematický vzťah s prirodzeným logaritmom v tvare:

$$RCA = 100 \cdot \ln \left(\frac{\frac{x_i}{y_i}}{\frac{X}{Y}} \right)$$

kde \ln je logaritmus naturalis,

x_i – vývoz i-tej skupiny výrobkov analyzovaného odvetvia,

y_i – dovoz tej istej i-tej skupiny výrobkov,

X – celkový vývoz,

Y – celkový dovoz.

Koeficient zjavnej komparatívnej výhody vyjadruje pomer podielu vývozov (dovozov) danej komoditnej skupiny na celkových vývozo (dovozoch) príslušnej krajiny a podielu vývozov (dovozov) tejto komoditnej skupiny na celkových vývozo (dovozoch) referenčnej skupiny krajín.

Koeficient zjavnej komparatívnej výhody – RCA identifikuje produkty, skupiny produktov alebo odvetvia, v ktorých má krajina výhodu v medzinárodnej konkurencii.

Ku koeficientu RCA treba poznamenať, že popri pôvodnom Balassovom koncepte, ktorý bol publikovaný v r. 1965 [3], existujú aj ďalšie modifikované verzie tohto koeficientu. Sám B. Balassa ho revidoval a spresnil v r. 1977 [4] a v r. 1989 [5]. Problematike zjavných komparatívnych výhod, ich výpočtu či zdokonaleniu ich indexu sa venovali aj iní autori. Boli to: J. Hinloopen a C. Van Marrewijk [13], T. L. Vollrath [35] a A. J. Yeats [36]. Z toho vyplýva, že existujú viaceré modifikované verzie koeficientu RCA. Zdokonalený index, ktorý sa nazýva komplexný index zjavných komparatívnych výhod, sa používa na hodnotenie čistej obchodnej výkonnosti krajiny a berie do úvahy aj možnosti simultánneho vývozu a dovozu v príslušnej komoditnej skupine [34].

mechanizmy stimulujúce do aktivít celoživotného vzdelávania a rekvalifikácie.

Podstatu dynamických komparatívnych výhod, na rozdiel od statických, tvorí schopnosť generovať nové komparatívne výhody a ďalej rozvíjať existujúce výhody.

Komparatívne výhody sa však nezískavajú automaticky. Preto sa predpokladané komparatívne výhody nemusia vždy dosiahnuť a obvykle sa časom menia. Aby sa dosiahli priaznivé efekty z komparatívnych výhod, je potrebné v ekonomike vytvoriť rad podmienok, napr. takých, aby sa podarilo dosiahnuť zmeny v štruktúre výroby a služieb, alebo aby sa vplyv vonkajšieho ekonomického prostredia využil na dynamizáciu ekonomického rastu a adaptáciu ekonomiky na zmeny vonkajšieho prostredia.

Prehľad rôznych foriem koeficientu RCA sa uvádza v literatúre [31], kde autori uvádzajú až šesť verzií koeficientu RCA.

Alternatívnym indikátorom koeficientu zjavných komparatívnych výhod (RCA) je index tvorby príspevku obchodnej bilancie (Contribution to the Trade Balance – CTB).¹¹ Tento index má tvar:

$$CTB = \frac{x - y}{X + Y} - \frac{X - Y}{X + Y} \cdot \frac{x + y}{X + Y} \cdot 100$$

kde x je vývoz danej komoditnej skupiny,

y – dovoz danej komoditnej skupiny,

X – celkový vývoz,

Y – celkový dovoz.

Prvý člen meria skutočnú obchodnú bilanciu krajiny pre danú komoditu váženú jej podielom na celkovom obchode, t. j. medziodvetvový obchod (ostávajúca časť celkového obchodu predstavuje vnútroodvetvový obchod). Druhý člen odstraňuje dosah krátkodobých fluktuácií (obchodných deficitov, alebo prebytkov). Meria „očakávanú“ obchodnú bilanciu danej komodity za predpokladu, že každá komodita prispieva k celkovej obchodnej bilancii podľa svojej váhy v celkovom obchode. Celkový obchodný deficit je teda rozdelený medzi komodity podľa ich podielu na celkovom obchode. Rozdiel medzi očakávanou a skutočnou obchodnou bilanciou danej komodity meria jej špecifický príspevok k celkovej obchodnej bilancii a je kladný pokiaľ jej skutočný prebytok prevyšuje očakávaný a pokiaľ je relatívny obchodný deficit menší než očakávaný. [17]

Index CTB navzájom porovnáva konkurencieschopnosť odvetví alebo komoditných skupín danej ekonomiky a identifikuje tie odvetvia (komoditné skupiny), ktoré k vývoju celkovej obchodnej bilancie prispeli viac či menej v závislosti od ich podielu na celkovom zahraničnoobchodnom obrate krajiny. Index CTB teda meria konkurencieschopnosť zahraničného obchodu krajiny a je adekvátnym ukazovateľom konkurencieschopnosti aj v podmienkach ekonomickej nerovnováhy.¹²

Popri indexe CTB možno existujúcu úroveň zjavných komparatívnych výhod sledovať aj využitím Michaelyho indexu [28] alebo už zmieneného koeficientu RCA. Avšak na rozdiel od koeficientu RCA je index CTB komplexnejší, pretože poukazuje na možnosti zvyšovania exportu aj tých krajín, ktoré sú v zahraničnom obchode deficitné, a preto sa častejšie využíva pri hodnotení dosiahnutej úrovne konkurencieschopnosti krajiny.

Ďalší ukazovateľ súvisí s vnútroodvetvovým obchodom, ktorého význam v globalizovanej ekonomike narastá. V klasickom poňatí medzinárodného obchodu sa

¹¹ Autormi indexu CTB ako príspevku k hodnoteniu obchodnej bilancie sú francúzski ekonómi G. Lafay a C. Herzog [22]. Ako alternatívny indikátor ku koeficientu zjavnej komparatívnej výhody skúma index CTB aj K. Laursen [23].

¹² Podľa výpočtov indexu CTB za Slovensko a Českú republiku, ktoré urobila R. Vokorokosová [33], sa ukazuje opodstatnenosť praktického využitia indexu CTB práve v takých obchodných podmienkach, aké sú v uvedených krajinách.

obchodná výmena realizuje v podobe medziodvetvového obchodu, kde úroveň špecializácie závisí od využívania komparatívnych výhod, bez ohľadu na to, či sa obchod chápe na úrovni odvetvia alebo výroby. V globalizovanej ekonomike sa však väčšia dôležitosť pripisuje vnútroodvetvovému obchodu (Intra-Industry Trade – IIT), ktorý vychádza z princípu výmeny podobných produktov, a nie z komparatívnych výhod alebo rozdielností. Vnútroodvetvový obchod sa zvyšuje s vyspelosťou obchodujúcich ekonomík, kde sa vymieňajú podobné finálne komodity (horizontálne a vertikálne IIT), a s integráciou ekonomík do nadnárodného produkčného reťazca, kde sa v rámci rovnakého odvetvia vymieňajú produkty v rôznych fázach výroby (vertikálne IIT). Na rozdiel od vertikálneho IIT, ktorý je výsledkom vertikálnej dezintegrácie výrobného procesu podľa náročnosti a dostupnosti výrobných faktorov a rozlíšností v produktivite, horizontálny IIT je výsledkom úspor z rozsahu¹³ a produktovej diferenciacie. Možno uviesť, že teória IIT prispieva k novému vnímaniu obchodných výhod so zameraním na výmenu podobných produktov a na horizontálne a vertikálne diferencované komodity.

Z týchto postulátov vychádza aj Grubelov-Lloydov index (GLI). [8, 11] Veľkosť IIT sa vypočítava ako podiel celkových vývozov z hodnôt vývozu a dovozu pre jednotlivé komoditné skupiny.

V Grubel-Lloydovom indexe má svoje uplatnenie aj časť indexu CTB, ktorá vyjadruje očakávanú obchodnú bilanciu odvetvia alebo komodity.

Vzorec na výpočet má tvar:

$$IIT = \frac{\sum_i (X_i + Y_i) - \sum_i (X_i - Y_i)}{\sum_i (X_i + Y_i)}$$

kde X je hodnota vývozov,
Y – hodnota dovozov,
i – jednotlivé komoditné skupiny.

Hodnoty indexu sa pohybujú v intervale od 0 po 1. Ak sa X_i alebo Y_i rovná nule, potom sa aj IIT = 0, čo znamená, že IIT sa vtedy nerealizuje. Ak sa $X_i = Y_i$, tak IIT = 1, čiže celá obchodná výmena sa realizuje vo forme vnútornej výmeny.¹⁴

¹³ Úspory z rozsahu (Economies of scale) sú výsledkom rastu produktivity, alebo poklesu výrobných nákladov, ktoré sú dôsledkom rastu objemu vyrábanej produkcie. Pojem úspory z rozsahu zaviedol A. Marshall, ktorý nimi vysvetľoval možnosť klesajúcej ponuky. Ak podnik pri výrobe dosahuje úspory z rozsahu, znamená to, že priemerné výrobné náklady s rastom objemu produkcie klesajú. Napr. náklady firiem klesajú v dôsledku zväčšovania trhu (odvetvia), pretože väčší trh dáva priestor pre vznik špecializovaných doprevádzajúcich služieb (servis, doprava a pod.) a umožňuje hlbšiu špecializáciu firiem. Väčšia firma môže tiež rozčleniť svoju činnosť tak, aby dosiahla vyššiu efektívnosť. Alebo zavedením a využívaním výkonnejších generátorov môže dosiahnuť pokles merných (jednotkových) nákladov na výrobu energie. Monopol, ktorý vznikne na základe úspor z rozsahu, nazývame prirodzeným monopolom.

Pojem úspory z rozsahu treba odlišiť od pojmu výnosy z rozsahu (Returns of scale), ktorý sa využíva v dlhodobých produkčných funkciách a ktoré sú jej dôležitým fenoménom. Ide v nej o závislosť výnosov od zvyšovania vstupov do výroby.

¹⁴ Poznávame, že modifikovanú verziu indexu IIT tzv. Q index, ktorý skonštruoval A. Aquino, možno pri diagnostike vnútroodvetvového obchodu aplikovať v tých ekonomikách, v ktorých sa sústavnejšie vyskytuje deficit obchodnej bilancie. [1]

Výpočty podľa tohto vzorca prispievajú k analýze produktovej diverzifikácie a fragmentácie vo svetovej ekonomike. [2]

Zhrnutie

Pre prosperitu ekonomiky a dosahovanie ekonomického rastu je dôležité zabezpečiť realizáciu adekvátnych výsledkov v zahraničnom obchode. Je to dôležité preto, že zahraničný obchod, najmä čistý export, prispieva k nárastu hrubého domáceho produktu, čo potvrdzujú aj výsledky slovenskej ekonomiky v poslednom období.

Pre dosahovanie pozitívnych ekonomických výsledkov je preto potrebné využívať zahraničný obchod a zahranično-ekonomické vzťahy spojené s vysokou konkurencieschopnosťou ekonomiky. Na to treba vytvárať vhodné podmienky aj prostredníctvom proexportnej politiky. Proexportná politika ako súčasť zahranično-obchodnej politiky môže do značnej miery ovplyvňovať ekonomický rast a výsledky a efektívnosť celej ekonomiky. Platí to najmä pre menšie krajiny s otvorenou ekonomikou, v ktorých je nevyhnutné intenzívne zapojenie do medzinárodnej deľby práce.

Výsledky zahraničného obchodu a proexportnej politiky však treba vyhodnocovať a vedieť ich merať. Z toho dôvodu sme sa v štúdiu zaoberali vytypovanými potenciálnymi ukazovateľmi tohto merania.

Literatúra

- [1] AQUINO, A.: Intra-Industry Trade and Intra-Industry Specialisation as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 114, č. 2, 1978.
- [2] ARNDT, S. – KIERZOWSKI, H. eds.: *Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy*. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- [3] BALASSA, B.: Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 1965, 33, pp. 99 – 123.
- [4] BALASSA, B.: Revealed Comparative Advantage Revisited. *The Manchester School*, 1977, 45, pp. 327 – 344.
- [5] BALASSA, B.: *Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development*. New York: Harvester Wheatsheaf, 1989.
- [6] BALÁŽ, P. a kol.: *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava: Sprint, 2010. ISBN 978-80-89393-18-3.
- [7] CSABAY, M.: K teoretickému vymedzeniu podpory exportu. In: *Ekonomický časopis*, č. 8, 2007, roč. 55. ISSN 0013-3035.
- [8] CEPII: *Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered*. Paris: CEPII, 1997.
- [9] DORNBUSCH, R. – FISCHER, S. – STARTZ, R.: *Macroeconomics*. New York: McGraw-Hill, 2005. ISBN: 0-07-017787-2.
- [10] EUROSTAT: *Statistics in Focus*. Luxembourg: European Communities, 2001.
- [11] GRUBEL, H. G. – LLOYD, P. J.: *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. London: MacMillan, 1975.
- [12] GYLÁNIK, M.: Odhad rovnovážneho reálneho efektívneho výmenného kurzu pre slovenskú ekonomiku. In: *Biatec*, č. 3, 2012, roč. 20. ISSN 1335-0900.
- [13] HINLOOPEN, J. – VAN MARREWIJK, C.: On the Empirical Distribution of the Balassa Index. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 2001, 137, s. 1 – 35.
- [14] <http://www.jstor.org/pss/4165839?searchUrl=%2Faction%2FdoBasicSearch%3FQuery%3Dporter%26acc%3Doff%26wc%3Don&Search=yes>.
- [15] <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/nastroj-proexportni-politiky-statu-3809.html>.

- [16] <http://www.etsg.org/ETSG2004/Papers/seymen.pdf>.
- [17] ITC: The Trade Performance Index. Geneva: International Trade Center, 2000.
- [18] KADERÁBKOVÁ, A.: Struktura a výkonnost technologicky náročného obchodu kandidátskych zemí. In: Politická ekonomie, č. 2, 2003, roč. 51, s. 173 – 196.
- [19] KANDOGAN, Y.: Intra-Industry Trade, Adjustment of Labor and Welfare Gains in Asymmetric Liberalization Policies. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.
- [20] KRUGMAN, P. R.: Strategic Trade Policy and the New International Economics. Cambridge (Massachusetts): MIT Press, 1986.
- [21] KRUGMAN, P. R. – OBSTFELD, M.: International Economics – Theory and Policy. Boston: Pearson Addison-Wesley, 2009. ISBN 10:0-321-55398-5, ISBN 13: 978-0-324-55398-0.
- [22] LAFAY, G. – HERZOG, C.: Commerce International: La Fin des avantages acquis. Paris: Economica, 1989.
- [23] LAURSEN, K.: Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialisation. Copenhagen: Copenhagen Business School, 1998.
- [24] LIPKOVÁ, E.: Medzinárodné hospodárske vzťahy. Bratislava: Sprint, 2002. ISBN 80-88848-70-9.
- [25] MELIŠEK, I.: Vývoj a zmeny štruktúry zahraničného obchodu SR. In: Ekonomické rozhlady, č. 3, 2005, roč. 34, s. 295 – 314. ISSN 0323-262X.
- [26] MELIŠEK, I.: New Aspects and Approaches in Foreign Trade (In Japanese). Shipping and Trade News. No. 17658. Tokyo 1996.
- [27] MELIŠEK, I.: Global Priorities – Globalization and Euro-integration are Priorities for Slovakia's Foreign Trade and Investment Environment. In: European-Australian Business, Sydney (NSW), 2001.
- [28] MICHAELY, M.: Concentration in International Trade, Contribution to Economic Analysis. Amsterdam: North-Holland Publishing, 1962.
- [29] PORTER, M. E.: On Competition. Cambridge (Massachusetts): Harvard Business Press. 1998. ISBN 0-87-584795-1.
- [30] PORTER, M. E.: What is Competitiveness? In: Notes on Globalization and Strategy. Vol. 1. No 1, Jan. 2005.
- [31] UTKULU, U. – SEYMEN, D.: Revealed Comparative Advantage and Competitiveness. European Trade Study Group 6th Annual Conference. Nottingham, September 2004.
- [32] VOKOROKOSOVÁ, R.: Teoretické aspekty Grubelovho-Lloydovho indexu a jeho aplikácia v podmienkach SR. In: Ekonomický časopis, č. 10, 2004, roč. 52. ISSN 0013-3035.
- [33] VOKOROKOSOVÁ, R.: K metódam merania konkurencieschopnosti v zahraničnom obchode Slovenskej republiky a Českej republiky. In: Ekonomický časopis, č. 8, 2005, roč. 53. ISSN 0013-3035.
- [34] VOLLRATH, T. L.: A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. Weltwirtschaftliches Archiv 1991, 130, s. 265 – 279.
- [35] YEATS, A. J.: On the Appropriate Interpretation of the Comparative Advantage Index: Implications of a Methodology Based on Industry Sector Analysis. Weltwirtschaftliches Archiv, 1985, 121(1), s. 61 – 73.