

INŠTITUCIONÁLNE PRÍČINY GLOBÁLNEJ EKONOMICKEJ KRÍZY

Adrián Ondrovič



**INŠTITUCIONÁLNE PRÍČINY
GLOBÁLNEJ EKONOMICKEJ KRÍZY**

ADRIÁN ONDROVIČ

Bratislava 2017

AUTOR:

Ing. Adrián Ondrovič, PhD., Ekonomický ústav SAV

RECENZENTI:

prof. Ing. Vladimír Gonda, PhD.

PhDr. Jiří Malý, Ph.D.

Za jazykovú stránku a obsah jednotlivých príspevkov zodpovedá autor.

TECHNICKÉ SPRACOVANIE: Mária Lacková, Ing. Adrián Ondrovič, PhD.

GRAFICKÝ NÁVRH OBÁLKY: Mgr. art. Marek Duška

Vedecká monografia je súčasťou riešenia projektu VEGA č. 2/0182/17.

TLAČ: VEDA, vydavateľstvo SAV, 1. vydanie

© Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied
Bratislava 2017

ISBN 978-80-7144-286-8

e-ISBN 978-80-7144-285-1

O B S A H

ÚVOD	9
1 TEORETICKO-METODOLOGICKÉ VÝCHODISKÁ	11
1.1 TEORETICKO-METODOLOGICKÁ EXPOZÍCIA CHÁPANIA FENOMÉNU EKONOMICKEJ KRÍZY	11
1.2 POHLAD DOMINANTNÝCH EKONOMICÝCH TEÓRIÍ NA FENOMÉN EKONOMICKEJ KRÍZY	12
2 GLOBÁLNA EKONOMICKÁ KRÍZA Z ROKU 2008	15
2.1 VZNIK KRÍZY	15
2.2 ŠÍRENIE KRÍZY	25
2.3 PREJAVY KRÍZY	26
2.4 REAKCIE NA KRÍZU	34
3 ZÁKLADNÝ INŠTITUCIONÁLNY RÁMEC SÚČASNÉHO EKONOMICKEHO MODELU	40
3.1 INŠTITÚCIA SÚKROMNÉHO VLASTNÍCTVA	42
3.2 INŠTITÚCIA FIRMY	46
4 SPOLOČENSKÉ JAVY VYPLÝVAJÚCE ZO ZÁKLADNÉHO INŠTITUCIONÁLNEHO NASTAVENIA SPOLOČNOSTI	53
4.1 VÝVOJ PRÍJMOVEJ A MAJETKOVEJ NEROVNOSTI	53
4.2 VÝVOJ VEĽKOSTI KORPORÁCIÍ	64
4.3 VÝVOJ VZÁJOMNÉHO VZŤAHU KONCENTROVANEJ EKONOMICKEJ MOCI A POLITICKEJ MOCI	75
5 KRITICKÁ ANALÝZA PRÍČIN GLOBÁLNEJ EKONOMICKEJ KRÍZY PODĽA VYBRANÝCH ČLENOV ODBORNEJ VEREJNOSTI A PODĽA VYBRANÝCH INŠTITÚCIÍ	84
6 DISKUSIA	97
ZÁVER	104
LITERATÚRA	107

POUŽITÉ SKRATKY

BIS	<i>Bank for International Settlements</i> – Banka pre medzinárodné platby
CDO	<i>Collateralized debt obligations</i> – Kryté dlhové záväzky
CDS	<i>Credit default swaps</i> – Výmenky nesplatených dlhov
CFTC	<i>U.S. Commodity Futures Trading Commission</i> – Agentúra vlády USA pre reguláciu komoditného burzového obchodovania
ECB	<i>European Central Bank</i> – Európska centrálna banka
EÚ	Európska únia – <i>European Union</i>
EUROSTAT	Štatistický úrad Európskeho spoločenstva
FCIC	<i>U.S. Financial Crisis Inquiry Commission</i> – Vyšetrovacia komisia vlády USA pre finančnú krízu
FED	<i>Federal Reserve System</i> – Centrálna banka USA
IMF	<i>International Monetary Fund</i> – Medzinárodný menový fond
OECD	<i>Organisation for Economic Co-operation and Development</i> – Organizácia pre ekonomickú spoluprácu a rozvoj
OSN	Organizácia spojených národov – <i>United Nations</i>
SEC	<i>U.S. Securities and Exchange Commission</i> – Agentúra vlády USA pre reguláciu cenných papierov
WB	<i>World Bank</i> – Svetová banka

ZOZNAM GRAFOV, TABULIEK A OBRÁZKOV

Zoznam grafov:

G r a f 1:	
Objem poskytnutých hypotekárnych pôžičiek v USA v rokoch 1990 až 2008 v mld. USD.....	19
G r a f 2:	
Podiel najrizikovejších pôžičiek na celkovom objeme poskytnutých pôžičiek v USA v rokoch 1996 až 2008 v %	19
G r a f 3:	
Vývoj odmien vyplácaných manažérom vo finančných korporáciách na Wall Street v rokoch 1986 až 2014 v mld. USD	20
G r a f 4:	
Vývoj indexu mediánových cien nových domov a index rastu inflácie v USA v období rokov 1980 až 2010	21
G r a f 5:	
Vývoj objemu CDS pohľadávok v rokoch 2001 až 2009 v mld. USD	22
G r a f 6:	
Podiel nesplácaných hypoték v procese predčasného splatenia v období 1990 až 2010 v %	24
G r a f 7:	
Súhrnné priemery a mediány rastu HDP v % vypočítané z hodnôt tabuľky 2	29
G r a f 8:	
Súhrnné priemery a mediány ročnej miery nezamestnanosti v % vypočítané z hodnôt tabuľky 3	32
G r a f 9:	
Vývoj vládneho dlhu ako percenta k HDP krajín OECD v rokoch 2000 až 2014	33
G r a f 10:	
Vzájomný pomer zárobkov výkonných riaditeľov a bežných zamestnancov v USA v rokoch 1965 a 2014	55
G r a f 11:	
Vývoj rastu produktivity práce a vývoj rastu priemernej hodinovej mzdy bežného pracovníka v % v USA v období rokov 1948 až 2014.....	56
G r a f 12:	
Porovnanie vývoja príjmovej nerovnosti v USA s priemerom vývojov príjmovej nerovnosti v štyroch európskych krajinách (Veľká Británia, Francúzsko, Nemecko, Švédsko) v období rokov 1900 až 2010 v %	57
G r a f 13:	
Svetové bohatstvo podľa populácie a svetových regiónov v roku 2015	58
G r a f 14:	
Počet ľudí s veľkým majetkom v 20 krajinách v roku 2015	59

G r a f 15:	
Trendy vývoja podielu vybraných majetkových pásiem na celkovom bohatstve vo svete v rokoch 2010 až 2015 v %.....	60
G r a f 16:	
Globálna pyramída bohatstva v roku 2015 podľa majetkových pásiem.....	61
G r a f 17:	
Trend vývoja veľkosti bohatstva spodnej polovice svetovej populácie a trend vývoja veľkosti bohatstva 80 najbohatších ľudí sveta a ich vzájomný vzťah v období rokov 2000 až 2014.....	62
G r a f 18:	
Počet miliardárov, ktorých majetok spolu predstavuje rovnaké bohatstvo ako bohatstvo spodnej polovice celosvetovej populácie v rokoch 2010 až 2014	62
G r a f 19:	
Veľkosť aktív prvých 20 firiem s najväčšími aktívami rebríčka Fortune 500 v mld. USD v rokoch 1955 až 2015.....	66
G r a f 20:	
Index rastu veľkosti aktív prvých 20 firiem s najväčšími aktívami rebríčka Fortune 500 v mld. USD v rokoch 1955 až 2015.....	67
G r a f 21:	
Podiel krajín v štruktúre 20 najväčších firiem podľa veľkosti aktív rebríčka Global 2000 časopisu Forbes za rok 2006	72
G r a f 22:	
Podiel krajín v štruktúre 20 najväčších firiem podľa veľkosti aktív rebríčka Global 2000 časopisu Forbes za rok 2010	72
G r a f 23:	
Podiel krajín v štruktúre 20 najväčších firiem podľa veľkosti aktív rebríčka Global 2000 časopisu Forbes za rok 2015	73
G r a f 24:	
Vývoj výdavkov federálnej vlády USA a aktíva spolu 20 najväčších firiem podľa výšky aktív v mld. USD podľa rebríčka Fortune 500.....	78

Zoznam tabuliek:

T a b u ľ k a 1:	
Dominantné finančné inštitúcie finančného trhu v USA na prelome rokov 2000 až 2001.....	17
T a b u ľ k a 2:	
Rast HDP v % v krajinách OECD a vo vybraných krajinách v rokoch 2007 až 2014.....	27
T a b u ľ k a 3:	
Ročná miera nezamestnanosti v % v členských krajinách OECD a vybraných nečlenských krajinách	30

T a b u ľ k a 4:	
Podiel vybraných majetkových pásiem majetku na celkovom bohatstve sveta v rokoch 2010 až 2015 v %	60
T a b u ľ k a 5:	
Výška aktív a index ich rastu 20 najväčších firiem podľa výšky aktív rebríčka Fortune 500 v období rokov 1955 až 2015 v mld. USD.....	66
T a b u ľ k a 6:	
Prvých 20 najväčších korporácií v USA podľa výšky aktív rebríčka Fortune 500 v rokoch 1955 až 2015	68
T a b u ľ k a 7:	
10 najväčších firiem vo svete podľa výšky aktív v mld. USD podľa rebríčka Global 500 časopisu Forbes za roky 2006, 2010 a 2015.....	70
T a b u ľ k a 8:	
Vybrané veličiny kontextu veľkosti najväčších korporácií sveta v roku 2015.....	73
T a b u ľ k a 9:	
Veľkosť aktív vybraných korporácií pôsobiacich na Slovensku v porovnaní s výdavkami štátneho rozpočtu SR.....	74
T a b u ľ k a 10:	
Vývoj výdavkov federálnej vlády USA a aktíva spolu 20 najväčších firiem podľa výšky aktív podľa rebríčka Fortune 500	77
T a b u ľ k a 11:	
Najväčší prispievatelia na prezidentskú kampaň dvoch hlavných prezidentských kandidátov v prezidentských voľbách v USA v roku 2012.....	79
T a b u ľ k a 12:	
Podiel jednotlivých sektorov ekonomiky na príspevkoch na prezidentskú kampaň dvoch hlavných kandidátov v USA v roku 2012.....	79
T a b u ľ k a 13:	
Vybrané odborné texty na tému príčin globálnej ekonomickej krízy.....	84

Zoznam obrázkov:

O b r á z o k 1:	
Mechanizmus vytvárania cenných papierov z pohľadov vo forme poskytnutých úverov	18
O b r á z o k 2:	
Sieť lobingových aktivít Deutsche Bank v Bruseli	81

ÚVOD

Globálna ekonomická kríza, ktorá vypukla v roku 2008 znamenala pre veľkú časť sveta závažné ekonomické a sociálne otrasy. Jej dôsledky v rôznej forme pociťujú v niektorých regiónoch sveta ešte aj po mnohých rokoch. Táto kríza je najväčšia kríza, ktorú zažila svetová spoločnosť od Veľkej hospodárskej krízy v 20-tych a 30-tych rokoch minulého storočia.

Dôsledky globálnej krízy sú ďalekosiahle a dlhodobé. Milióny ľudí po celom svete stratili zamestnanie a milióny ľudí sa prepadli do chudoby. Strata zamestnania a príjmu patrí k najstresujúcejším udalostiam v živote človeka a môže mať veľmi výrazný negatívny dopad na fyzické a duševné zdravie človeka. V mnohých krajinách postihnutých vysokou nezamestnanosťou v dôsledku krízy sa výrazne zvýšil počet ľudí s psychickými poruchami a dokonca stúpili počty samovrážd. Môžeme oprávnenne konštatovať, že globálna ekonomická kríza si vyžiadala tisíce obetí na ľudských životoch.

Toto obrovské ľudské strádanie spôsobené krízou má aj významné politické dôsledky. V mnohých krajinách výrazne stúpila popularita extrémistických politických strán, pričom predovšetkým spektrum extrémnej pravice zaznamenalo veľký nárast podpory medzi obyvateľstvom. V tomto smere pokrízový vývoj pripomína vývoj politickej situácie v období Veľkej hospodárskej krízy zo začiatku 20. storočia, ktorá bola primárnou príčinou nástupu fašizmu a nacizmu v Európe. Výsledkom bol najhrôzostrašnejší vojenský konflikt v histórii ľudstva s viac ako 50 miliónmi ľudských obetí. Po týchto historických skúsenostiach je na mieste základná otázka, ako je teda možné, že sa znovu mohla zopakovať ekonomická kríza takých rozmerov.

Ekonomické krízy môžu viesť k strašným vojenským konfliktom a pri súčasnej jadrovej hrozbe, môžu byť takéto konflikty terminálne pre celé ľudstvo. Z tohto dôvodu sú pre svetovú spoločnosť riziká z globálnych ekonomických kríz otázkou ďalšieho prežitia ľudstva. Otázky organizácie pravidiel hospodárskej činnosti sú teda jednou z najdôležitejších otázok súčasnej spoločnosti.

Globálna ekonomická kríza je jav spoločenský, nie prírodný. Nie je dôsledkom prírodných zákonov, ktoré stoja nad spoločenskými, a s ktorými človek nemôže nič robiť, iba ich akceptovať a prispôbiť sa im. Globálna ekonomická kríza je výsledkom spoločensko-ekonomických pravidiel, podľa ktorých sa svetová spoločnosť pred krízou riadila a v zásade

sa riadi aj dnes. Identifikovať však, ktoré sú to tie pravidlá, ktoré spôsobujú takéto krízy, nie je úplne jednoduché, ale zas na druhú stranu nie je to neriešiteľná úloha. Oveľa väčší problém je neschopnosť spoločnosti zjednotiť sa v názore, ktoré pravidlá nám krízy spôsobujú a neschopnosť následne tieto pravidlá odstrániť a nahradiť inými novými. Tento problém sa v súčasnosti javí ako neprekonateľný.

V odbornej literatúre, ale aj v populárnej, sa objavilo a stále objavuje množstvo prác, ktoré sa pokúsili pomenovať príčiny a dôsledky krízy. Spektrum týchto prác je veľmi pestré a v zásade celkom jednoznačne odráža ideologické prednastavenie autorov, keďže práve preferovaná spoločensko-ekonomická ideológia autora výrazne nastavuje a ohraničuje operačný priestor výskumu a interpretáciu výsledkov. Ponúkané príčiny sa preto pohybujú od deregulácie finančných trhov, prílišnej regulácie trhov, vládnej politiky USA na podporu bývania, klasického ekonomického cyklu, rastúcej príjmovej a majetkovej nerovnosti až po čínsky merkantilizmus či nemorálnosť a dekadenciu šéfov finančných korporácií v USA a v Európe.

Ambíciou tejto práce je identifikovať koreňové príčiny krízy, teda spoločenské inštitúcie v tom najširšom slova zmysle, ktoré sú primárnym zdrojom takého správania sa jednotlivcov a skupín, ktoré vedie k ekonomickým krízam. Konkrétnymi cieľmi tejto práce sú:

- argumentovať, že hlavné ekonomické teórie neposkytujú uspokojivé vysvetlenie vzniku globálnej ekonomickej krízy z roku 2008;
- zdôrazniť, že fundamentálne inštitucionálne nastavenie spoločnosti zohráva rozhodujúcu úlohu v dlhodobých procesoch vývoja ekonomiky a celej spoločnosti;
- zdôvodniť nutnosť zmien v inštitucionálnej konštrukcii spoločnosti, ak sa má do budúcnosti vyhnúť ďalším závažným ekonomickým krízam a spoločenským konfliktom z nich vyplývajúcich.

Autor je zároveň presvedčený, že inštitúcie súčasného dominantného civilizačného modelu, ktoré spôsobujú ekonomické krízy, sú taktiež primárnou príčinou súčasnej ekologickej deštrukcie na celej planéte Zem. Preto ďalšia existencia týchto inštitúcií znamená ohrozenie života na Zemi, vrátane ľudskej rasy, nielen z dôvodu potenciálneho jadrového vojenského konfliktu ako následku ekonomických kríz, ale aj z dôvodu zničenia ekosystému ako systému, ktorý umožňuje samotnú biologickú existenciu človeka ako živočícha.

1 TEORETICKO-METODOLOGICKÉ VÝCHODISKÁ

1.1 Teoreticko-metodologická expozícia chápania fenoménu ekonomickej krízy

Spoločenský jav globálnej ekonomickej krízy je mnohorozmerný, je produktom komplexných vzťahov vo svetovej spoločnosti a jeho pochopenie preto vyžaduje výskum nielen v ekonomickej oblasti, ale aj sociologickej, politickej, právnej a historickej. Globálna ekonomická kríza bola a stále je skúmaná vedcami z rôznych vedných odborov. Jej vzniku, vývoju a dopadom na spoločnosť sa venuje množstvo štúdií a kníh. V prácach venujúcich sa príčinám vzniku krízy sa prevažne stretávame s analytickým prístupom smerujúcim k identifikácii konkrétnych aktérov a konkrétnych udalostí, ktoré viedli k prepuknutiu krízy. Tieto prístupy sú nepochybne dôležité, nepostačujú však na identifikovanie jadrových príčin motivácie konania určitých jednotlivcov a skupín, ktoré za určitých okolností vyúsťuje do celospoločenských kríz. Na odhalenie jadrových príčin je potrebný prístup inštitucionálny, teda základné inštitucionálne nastavenie prostredia, v ktorom kríza vznikla.

Pri skúmaní inštitucionálnej konštrukcie súčasnej západnej spoločnosti vychádzame z historickej skúsenosti, že spoločenské inštitúcie sú v čase premenlivé napriek tomu, že sa môžu z krátkodobého pohľadu javiť ako statické, dané či trvalé tak ako prírodné zákony.

Inštitucionálna konštrukcia spoločnosti do značnej miery odráža jej kolektívne hodnoty a tie podliehajú zmenám. Napríklad v súčasnosti je v západnej civilizácii už nepredstaviteľné, že by ženy nemali rovnaké práva ako muži. I keď napríklad vo Švajčiarsku zablokovali v referende muži volebné právo žien ešte v roku 1959 a až v roku 1971 bolo v tejto vzorovej demokracii volebné právo žien uznané. A je potrebné dodať, že západná spoločnosť v súčasnosti ešte stále akceptuje rozdielne ohodnotenie mužov a žien za tú istú prácu.

Rovnako absurdná a neakceptovateľná nám môže pripadať monarchistická organizácia štátu, ktorá ešte pred 100 rokmi na území Slovenska existovala. V súčasnosti si nevieme predstaviť, že by sme žili v absolutistických monarchiách, kde by králi a šľachta vládli všetkým ostatným členom spoločnosti, i keď aj v súčasnosti môžeme aj v Európe pozorovať

spoločnosti, ktoré absurdný koncept monarchie ešte neopustili. Nehovoriac o iných častiach sveta.

Kľúčovými inštitúciami pri skúmaní krízy sú inštitúcia súkromného majetku a inštitúcia súkromnej firmy, ktoré taktiež podliehajú zmenám v čase a aj priestore. V širšom kultúrno-historickom kontexte sa vôbec nejavia také samozrejmé a nespochybniteľné, ako sa môžu na prvý pohľad zdať. Povaha týchto inštitúcií fundamentálne formuje správanie sa jednotlivcov a skupín, a preto skúmanie charakteru týchto inštitúcií a ich aplikácie v reálnom živote je pre odhalenie príčin ekonomickej krízy rozhodujúce.

Inštitucionálny prístup sme uplatnili aj pri analýze príčin krízy podľa renomovaných inštitúcií a osobností. Výber týchto prác sme urobili na základe subjektívne stanovených kritérií, ktoré určovali rozsah a formy textu (vedecké a odborné články a knihy, oficiálne vládne dokumenty), výber autorov (vplyvné a renomované osobnosti, nespochybniteľné inštitúcie) a geografický pôvod (práce zo zdrojovej krajiny krízy a práce z nášho prostredia, reprezentujúci tzv. pohľad zvonku).

Výskum sme orientovali predovšetkým na oblasť USA a Európy a to z týchto dôvodov: kríza vznikla v USA, pričom Európa má podobné až identické inštitucionálne nastavenie; dostupnosť dát pre iné oblasti sveta je často problematická. Rovnako výber krajín v jednotlivých grafoch a tabuľkách bol urobený subjektívnym vyhodnotením relevantnosti. Autor však chce vyslovene zdôrazniť, že za všetkými ekonomickými ukazovateľmi sú osudy konkrétnych ľudí a tie majú rovnakú váhu vo všetkých krajinách sveta.

1.2 Pohľad dominantných ekonomických teórií na fenomén ekonomickej krízy

Ekonomická kríza nemá jednu všeobecne platnú definíciu. Vo všeobecnosti je však možné povedať, že je to jav, kedy dôjde k náhlemu prepadu ekonomickej aktivity – obchodovania a následne výroby. Tento prepad môže mať sektorálnu povahu, kde ide o krízu len určitého sektora, prípadne sektorov ekonomiky, nepresahujúc výrazne do ostatných

sektorov ekonomiky. Takouto krízou bola napríklad kríza odvetvia informačných technológií v prvých rokoch 21. storočia.¹ Z geografického hľadiska ekonomické krízy môžu mať národnú resp. štátnu podobu, regionálnu, prípadne celosvetovú, globálnu.

Náhly prepád ekonomickej aktivity sa kvantitatívne prejavuje poklesom HDP a ďalších ukazovateľov ako sú pokles zamestnanosti, resp. nárast nezamestnanosti, či pokles miezd a pod. Pokles HDP v slede šiestich za sebou idúcich mesiacov označujeme ako recesiú. Dlhodobý pokles ekonomickej aktivity, ktorý označujeme pojmom depresia, môže trvať aj niekoľko rokov a sprievodnými javmi bývajú často deflácia, prepád kúpnej sily, rast zadlženosti, vysoká miera nezamestnanosti, a mnohé ďalšie vážne negatívne spoločenské a ekonomické javy.

Všetky dominantné ekonomické teórie identifikujú svoje vlastné príčiny javu ekonomických kríz. Ku skúmaniu príčin ekonomických kríz rôzne ekonomické školy používajú ako východiskový bod svoje základné ideologické nastavenie.

Klasická ekonómia Adama Smitha, Davida Ricarda, Johna Stuarta Mila a ďalších vznikala v druhej polovici 18. a začiatkom 19. storočia, teda v čase, kedy ekonomické krízy boli iba zriedkavým javom a neboli takého vážneho celospoločenského charakteru. Išlo zvyčajne o sektorové a regionálne krízy. Ich príčiny videli klasickí ekonómovia predovšetkým v nadvýrobe v tom ktorom sektore, ale každá kríza mala podľa nich aj svoju špecifickú príčinu.

Podľa Marxa je príčinou ekonomických kríz klesajúca miera zisku z dôvodu trhovej konkurencie, ktorá vyúsťuje do klesajúcich investícií a bankrotov podnikov, ktoré následne vytvárajú nezamestnanosť a s ňou prepád dopytu a s ním ďalší prepád produkcie. Prepád miezd v dôsledku nezamestnanosti opäť vytvorí väčší priestor na mieru zisku, ktorá vytvorí väčší priestor pre investície, tým zníženie nezamestnanosti a takto kríza končí.

Podľa Johna Maynarda Keynesa, ktorého najznámejšie dielo *Všeobecná teória zamestnanosti, úrokov a peňazí*, vyšlo krátko po Veľkej hospodárskej kríze v roku 1936, je príčinou kríz nerovnováha investícií a úspor. Pokiaľ úspory presahujú mieru investícií, dochádza nedostatočnému dopytu

¹ Tzv. Dot-com bublina v rokoch 1997 - 2000, ktorá vyúsťila do krízy v rokoch 2000 - 2002.

a teda k prepadu ekonomiky. Na druhú stranu, keď investície presahujú objem úspor, vzniká boom alebo dokonca bublina, ktorá musí nevyhnutne časom upadnúť, resp. splasnúť. A to spôsobí prepád ekonomickej aktivity.

Neoklasická ekonómia, ktorá v súčasnosti dominuje mainstreamovej ekonómii, vidí príčiny kríz v externých šokoch, ktorými sú predovšetkým zásahy vlád vo forme regulácie. Tieto externé šoky vyvolajú nerovnováhu medzi ponukou a dopytom, čím sa následne spúšťa špirála vysokej nezamestnanosti a prepadu výroby.

Monetaristický prístup k ekonomickým krízam zdôrazňuje úlohu centrálnych bánk v ekonomike. Podľa monetaristov je príčinou kríz v ekonomike nedostatok, alebo naopak prebytok peňazí, ktorý vytvorí nerovnováhu medzi agregátnou ponukou a agregátnym dopytom. Úlohou centrálnych bánk je preto udržiavať optimálne množstvo peňazí v obehu tak, aby vlastne kopírovalo objem produkcie v ekonomike. Tento prístup však je možné aplikovať len na krízy po období vzniku centrálnych bánk, teda od začiatku 20. storočia.

Z ekonomických teórií sme vybrali len tie dominantné, pretože tie sa objavujú vo verejnej i odbornej diskusii najviac a sú často aj argumentačnou základňou politických rozhodnutí.

2 GLOBÁLNA EKONOMICKÁ KRÍZA Z ROKU 2008

Globálna ekonomická kríza, ktorá vypukla v roku 2008, získala označenie Veľká recesia.² Toto označenie je príznačné z dôvodu, že do ekonomickej recesie sa dostal veľký počet krajín. Boli však aj výnimky – v EÚ to bolo Poľsko – tabuľka 2. Vďaka vážnosti svojich dopadov a rozsahu z geografického hľadiska patrí táto kríza k najzávažnejším ekonomickým krízam v histórii ľudstva. A aj z tohto dôvodu sa skúmaniu jej príčin, priebehu a následkov venovalo a stále venuje množstvo ľudských kapacít, a preto o nej máme veľké množstvo informácií.

2.1 Vznik krízy

Kríza vznikala veľkým množstvom rôznych udalostí s rôzne veľkým rozsahom a počas dlhšieho časového obdobia. Preto nie je možné stanoviť presný dátum jej vzniku. Konkrétnymi dátumami sa označujú len určité míľniky, určité udalosti, ktoré sa udiali v konkrétny deň a určitým spôsobom symbolizujú alebo reprezentujú celú spoločenskú zmenu či udalosť. Dobytie Bastily 14. 7. 1789 reprezentuje Francúzsku revolúciu, 1. 1. 1993 vznik Slovenskej republiky.

Takýmto dátumom pre globálnu ekonomickú krízu je 15. september 2008, keď vláda USA súhlasila s bankrotom investičnej banky Lehman Brothers, štvrtej najväčšej investičnej banky v USA v tom čase. Do toho momentu sa predpokladalo, že vláda USA nepripustí bankrot veľkých bánk kvôli hrozbe dominového efektu a kolapsu celého finančného systému. Bankrot Lehman Brothers však túto istotu bánk, že sú príliš veľké, aby mohli zbankrotovať,³ a že vláda ich vždy v prípade vážnych problémov zachráni, narušil. Následne na finančných trhoch narástla vzájomná nedôvera a banky si prestali navzájom požičiavať, čo sa začalo prejavovať nedostatkom likvidity a teda následne neschopnosťou splácať záväzky. Hrozba domino efektu prinútila vlády USA, Veľkej Británie a ďalšie, aby naliali do nesolventných bánk obrovské množstvá likvidity

² V anglickom jazyku *The great recession*.

³ V anglickom jazyku sa pre takto veľké korporácie používa spojenie *Too big to fail*.

a takto zachránili finančný systém pred úplným kolapsom. Dňa 19. septembra 2008 ohlásila vláda USA záchranný balíček pomoci vybraným bankám vo výške 700 mld. USD. To vyriešilo problém nedostatku likvidity týchto finančných korporácií, neobnovili sa však úverové linky pre súkromný podnikateľský sektor a podnikateľská a spotrebiteľská dôvera sa prepadla. V nasledujúcich mesiacoch sa začala prepadať agregátna spotreba a s ňou výroba a ekonomiky sa dostali do recesie. Následne prepadli daňové príjmy a narástlo zadĺženie vlád.

Globálnej kríze však predchádzala finančná kríza z roku 2007, ktorá sa prejavovala primárne ako kríza likvidity. Za štart krízy likvidity sa považuje 9. august 2007, kedy francúzska banka PNB Paribas zastavila výbery zo svojich troch hedgových fondov z dôvodu nedostatku likvidity. Táto finančná kríza bola vyústením mnohoročného vývoja, ktorý charakterizovalo niekoľko významných legislatívnych zmien predovšetkým v oblasti finančného práva.

V 90-tych rokoch sa na finančných trhoch začali objavovať nové komplexné finančné produkty nazývané finančné deriváty. Ich vznik umožnili nové technológie a predovšetkým deregulácia finančného sektora. Tieto deriváty umožnili nové typy obchodovania a umožnili finančníkom robiť finančné stávky na takmer čokoľvek – na rast či pokles cien, na bankrot konkrétnej firmy či dokonca na počasie. Tieto finančné inovácie oslabili prehľadnosť a stabilitu finančných trhov. Koncom 90-tych rokov sa trh s derivátmi ukazoval ako potenciálne destabilizujúci prvok finančných trhov, a preto agentúra CFTC vlády USA zodpovedná za dozor nad tržmi s komoditnými opciami navrhla v roku 1998 zaviesť reguláciu finančných derivátov kvôli destabilizačnému riziku, ktoré predstavovali. Odpor finančných inštitúcií voči tomuto návrhu bol veľmi silný a proti bol aj Alan Greenspan, vtedajší šéf centrálnej banky USA, a preto nakoniec regulácia nebola zavedená. Tabuľka 1 uvádza finančné inštitúcie dominujúce finančnému trhu v tom období.

T a b u l k a 1:

Dominantné finančné inštitúcie finančného trhu v USA na prelome rokov 2000 až 2001

Investičné banky	Finančné konglomeráty	Poisťovne cenných papierov	Ratingové agentúry
Goldman Sachs Morgan Stanley Lehman Brothers Merrill Lynch Bear Stearns	Citigroup JP Morgan	AIG MBIA AMBAC	Moody's Standard & Poor's Fitch

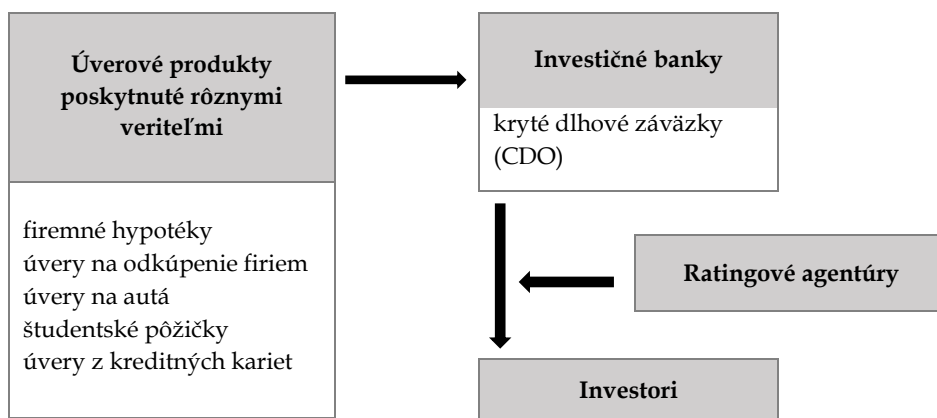
Prameň: Charles Ferguson – Inside Job (2010).

Finančné deriváty a deregulácia priniesli okrem iných jednu veľmi podstatnú zmenu. Klasický vzťah veriteľa a dlžníka, kedy veriteľ bol závislý od splatenia dlhu, a preto dôsledne zvažoval komu požičia, sa zmenil o možnosť zrušenia tejto závislosti. Túto možnosť poskytli práve nové finančné deriváty – veriteľ získal možnosť predať svoje pohľadávky, ktoré mali formu poskytnutých úverov, tretím stranám – investorom z celého sveta. Veriteľ teda preniesol riziko nesplatenia úverov na investora. Tento nový vzťah⁴ ilustruje obrázok 1.

Veritelia, poskytovatelia pôžičiek a úverov, predávali tieto svoje pohľadávky investičným bankám, ktoré z týchto úverov a pôžičiek (predovšetkým hypotekárne úvery, študentské pôžičky, spotrebné úvery a ďalšie) vytvárali komplexné finančné deriváty nazývané ako *kryté dlhové záväzky* (CDO – Collateralized debt obligations). Tieto finančné produkty následne predávali investorom po celom svete. Investičné banky si najímali ratingové agentúry, aby ohodnotili investičnú kvalitu týchto CDO finančných produktov. Mnohé získavali to najvyššie hodnotenie AAA+ a investovali do nich teda aj penzijné fondy, ktoré vzhľadom na charakter financií, ktoré spravujú, investujú len do najbezpečnejších investícií. Splátky úverov zabalených v CDO produktoch teda išli priamo investorom po celom svete. Nie prvotným poskytovateľom pôžičiek.

⁴ Tento nový vzťah sa v anglickom jazyku nazýva *securitization / securitization food chain*, čo preložené do slovenčiny znamená pretváranie na cenné papiere.

O b r á z o k 1:

Mechanizmus vytvárania cenných papierov z pohľadávok vo forme poskytnutých úverov

Prameň: Vlastné spracovanie autora.

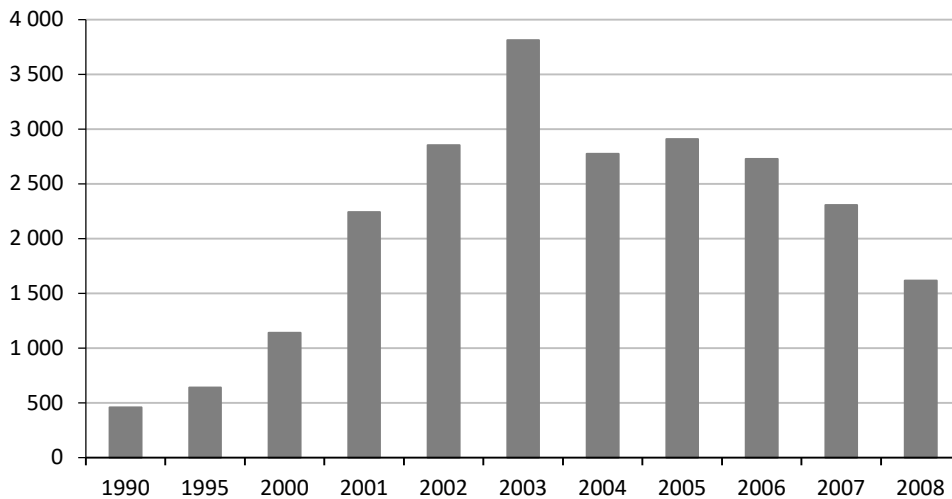
Tento mechanizmus spôsobil, že pôvodní veritelia stratili záujem na splatení dlhov, a preto začali požičiavať aj menej bonitným klientom, ktorí predstavovali podstatne vyššie riziko nesplatenia, ale zároveň podstatne vyšší zisk, keďže rizikové úvery nesú väčšie úroky. Záujem na splatení dlhov nemali ani investičné banky. Ich záujem pri maximalizácii zisku bola maximalizácia predaja týchto derivátov investorom. A ratingové agentúry neniesli žiadnu zodpovednosť voči investorom, ak sa ukázalo ich investičné hodnotenie ako nesprávne. Žiadny aktér v tejto reťazi nemal teda priamy bezprostredný záujem na tom, aby boli poskytnuté úvery splácané, okrem konečných investorov, ktorí však investovali do týchto finančných produktov zavádzaní nesprávnym ratingovým hodnotením ich rizikovosti.

Následkom týchto nových vzťahov bol enormne rastúci objem úverov, predovšetkým hypotekárnych. Od roku 2000 do roku 2003 vzrástol takmer na 4-násobok – graf 1. A výrazne stúpol podiel najrizikovejších pôžičiek⁵ s vyšším úrokom – graf 2. Poskytovanie pôžičiek sa stalo agresívnym biznisom, nazývané tiež predátorské úverovanie.⁶

⁵ V anglickom jazyku sú tieto rizikové pôžičky označované termínom *Subprime loans*.

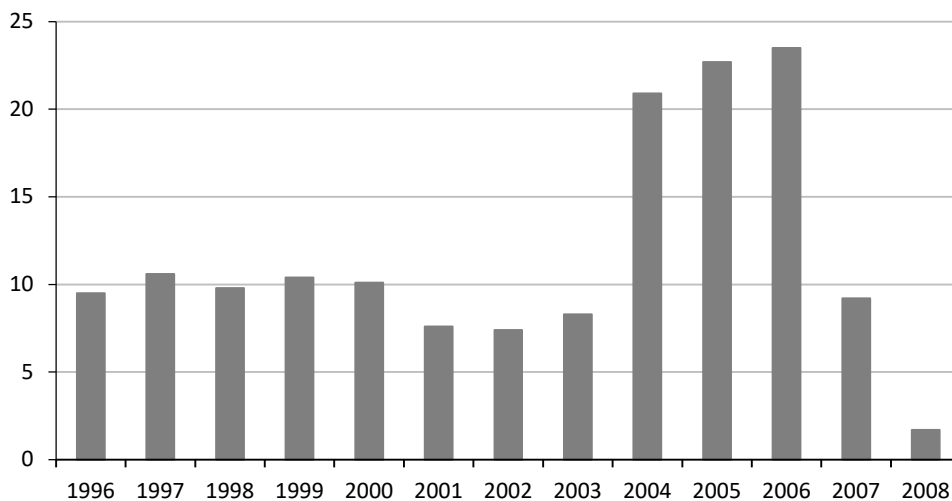
⁶ V anglickom jazyku sa pre agresívne požičiavanie používa termín *Predatory lending*.

G r a f 1:
Objem poskytnutých hypotekárnych pôžičiek v USA v rokoch 1990 až 2008
v mld. USD



Prameň: Bureau, US Consensus – Statistical abstract of the United States: 2012 (2012).

G r a f 2:
Podiel najrizikovejších pôžičiek na celkovom objeme poskytnutých pôžičiek
v USA v rokoch 1996 až 2008 v %



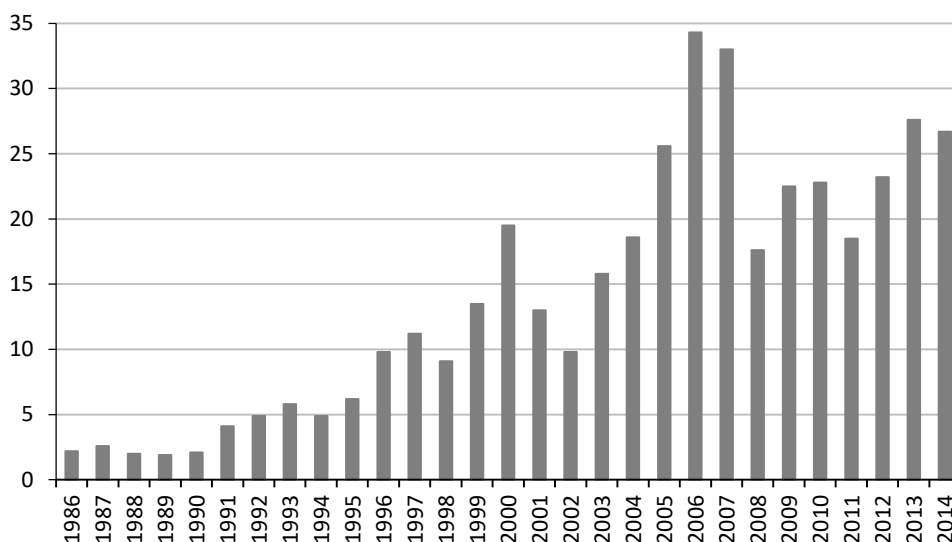
Prameň: Financial Inquiry Commission – Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States (2011).

Za rastúcim objemom poskytnutých pôžičiek a rastúcim objemom obchodovania s finančnými derivátmi vytvorenými z týchto pôžičiek, bola motivácia osobného materiálneho prospechu zainteresovaných. V tomto období výrazne vzrástli príjmy manažérov finančných korporácií – graf 3.

Dramaticky rastúci objem poskytnutých hypotekárnych úverov spôsobilo nafúknutie cien nehnuteľností do alarmujúcich výšok – graf 4.

G r a f 3:

Vývoj odmien vyplácaných manažérom vo finančných korporáciách na Wall Street v rokoch 1986 až 2014 v mld. USD



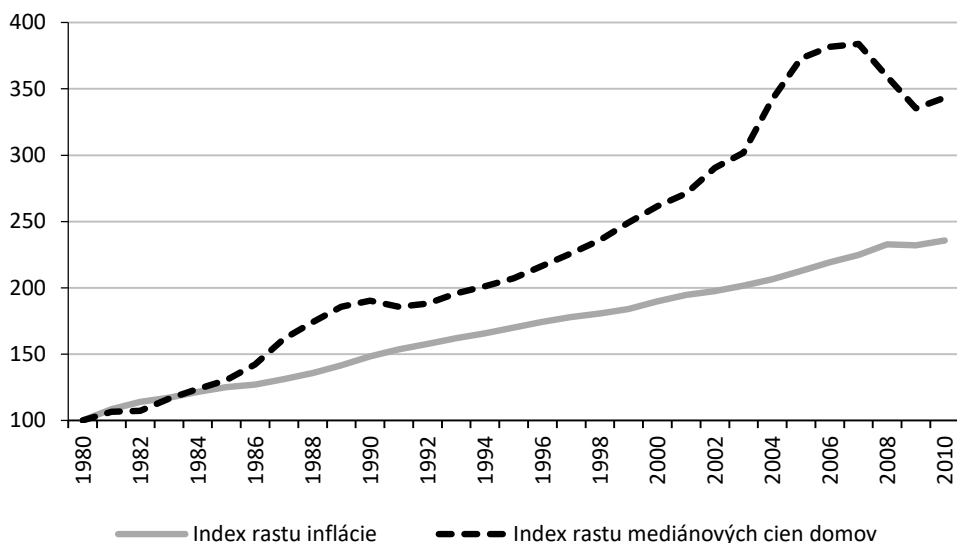
Prameň: Office of the New York State Comptroller – New York City Securities Industry Bonus Pool (2016).

Rýchlym tempom rastúce nové hypotekárne úvery sú možné vďaka súčasnému systému frakčného bankovníctva, kde komerčné banky emitujú nové peniaze vo forme dlhu. Peniaze vytvoria novým záznamom v účtovníctve de facto z ničoho. Limitujúcim faktorom objemu poskytnutých úverov je pravidlo o dodržiavaní minimálneho pomeru vlastného a cudzieho kapitálu tzv. *leverage*. Toto regulačné pravidlo v USA má v kompetencii Agentúra vlády USA pre reguláciu cenných papierov (SEC). Veľké investičné banky lobovali, aby došlo k uvoľneniu tohto pravidla. V roku 2004 táto regulačná agentúra povolila veľkým investičným bankám znížiť podiel vlastného kapitálu pri finančných investíciách. Takto sa na investovanie uvoľnili obrovské kapitálové rezervy určené pre prípady

krytia prípadných strát. Podiel vlastného kapitálu oproti cudziemu kapitálu sa podstatne znížil, čo spôsobilo, že tieto veľké finančné inštitúcie boli vystavené oveľa väčšiemu riziku nesolventnosti v prípade aj malého poklesu hodnoty vlastných aktív.

G r a f 4:

Vývoj indexu mediánových cien nových domov a index rastu inflácie v USA v období rokov 1980 až 2010



Prameň: Unites States Census Bureau – Median and Average Sales Prices of New Homes Sold in United States, US Inflation Calculator – Consumer Price Index Data from 1913 to 2016.

Ďalším veľkým rizikom sa ukazovali neregulované finančné deriváty nazývané *Credit default swaps* (ďalej CDS). Veľké poisťovne, predovšetkým poisťovňa AIG, predávali tieto deriváty v obrovských objemoch. Tento typ derivátu slúži ako poistenie investora, ktorý nakúpil CDO, proti strate v prípade krachu investície. Investor platí poisťovateľovi časť výnosu z investície a v prípade krachu investície, poisťovateľ pokryje investorovi straty. CDS nie sú regulované a poisťovateľ nie je povinný na krytie svojich záväzkov tvoriť rezervy.

Tento typ derivátu však umožňuje aj tretím stranám, špekulantom, urobiť u poisťovateľa stávkku na výsledok investície. Na tú istú CDO môže byť urobených niekoľko stávkok u rovnakého či rôznych poisťovateľov. Napríklad hedgový fond môže urobiť stávkku, že konkrétna CDO investícia

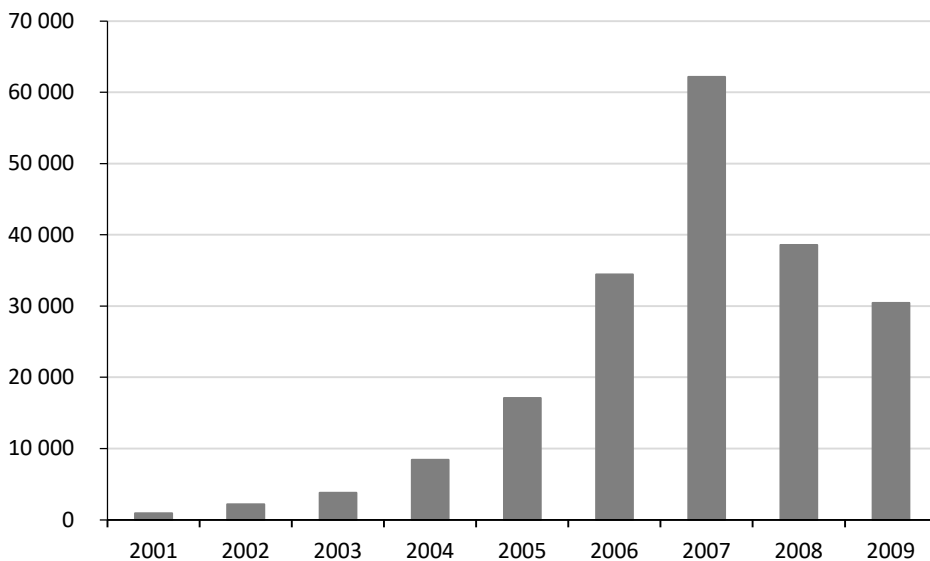
skrachuje. Platí za svoju stávkku pravidelné poistné a pokiaľ v stanovenom období CDO neskrachuje, prichádza o svoje zaplatené poistné, avšak ak sa jeho stávka ukáže ako správna, poisťovateľ vyplatí hedgovému fondu čiastku, na ktorú bola stávka uzavretá.

Tento model funguje ako klasické stávkovanie na športové udalosti. Ktorýkoľvek účastník trhu si môže nakúpiť CDS a tipnúť si, či bude CDO investícia úspešná alebo nie. Predávanie týchto CDS generovalo vysoké krátkodobé zisky a ich výška bola základom pre vyplácanie manažerských odmien. Motivácia k predaju CDS bola preto veľmi vysoká.

Tento model vytvára komplikovanú sieť vzťahov medzi subjektmi finančného trhu a hrozbu vážnej reťazovej reakcie bankrotov, keďže CDS nie sú kryté rezervami. Objem CDS dosahuje enormných výšok – graf 5. V roku 2007 dosiahol objem len týchto finančných derivátov vrcholovú hodnotu 62 173,20 mld. USD, pričom celosvetové HDP v rovnakom roku podľa Svetovej banky bolo na úrovni 54 347,038 mld. USD.

G r a f 5:

Vývoj objemu CDS pohľadávok v rokoch 2001 až 2009 v mld. USD



Prameň: International Swaps and Derivatives Association – Notional amounts in billions of US dollars (2010).

Tento vývoj vo finančnom sektore so sebou prinášal okrem vysokých výnosov aj nové riziká. V rokoch 2005 – 2006 sa začínajú objavovať

varovania pred hroziacim krachom finančného systému. Silné spotrebiteľské združenie *Greenlining Institute* niekoľkokrát priamo vyzývalo FED na reguláciu trhu nehnuteľností. Raghuram Rajan, hlavný ekonóm MMF v rokoch 2003 až 2007, varoval už v roku 2005, že technologický vývoj, ktorý umožnil vznik nových finančných produktov spolu s novou štruktúrou motivačných pravidiel pre manažérov (veľké bonusy pri krátkodobých ziskoch, ale chýbajúca penalizácia za neskoršie straty), predstavuje veľké nebezpečie pre celý trh. Manažéri sú motivovaní k veľmi riskantným rozhodnutiam, ktoré môžu zničiť samotnú firmu alebo dokonca celý finančný systém (Rajan, 2005). Svoje závery, ktoré publikoval v práci *Has financial development made the world riskier?* prezentoval prezidentom najvýznamnejších centrálnych bánk z celého sveta a ďalším významným osobnostiam finančnej a akademickej sféry na konferencii 2005 v meste Jackson Hole v štáte Wyoming. Medzi zúčastnenými boli napríklad Alan Greenspan (Federal Reserve System, prezident), Jean-Claude Trichet (European Central Bank, prezident), Charles Bean (Bank of England, výkonný riaditeľ a hlavný ekonóm), Tiff Macklem (Bank of Canada, zástupca guvernéra), Kazumasa Iwata (Bank of Japan, zástupca guvernéra), Ben Bernanke (predseda Rady ekonomických poradcov prezidenta USA, neskôr prezident FED), Larry Summers (Harvardská univerzita, prezident), Timothy Geithner (Federal Reserve System of New York, prezident), Robert Rubin (Citigroup, člen rady riaditeľov a hlavný poradca) a ďalší. Šéfovia centrálnych bánk teda boli informovaní o možných mimoriadne závažných rizikách, ktoré vývoj na finančných trhoch predstavoval. Žiadne opatrenia na odstránenie alebo zmiernenie týchto rizík však prijaté neboli. Alan Greenspan bol presvedčený o opaku. V tom istom roku vyhlásil: „*Využívanie čoraz väčšieho počtu derivátov a z toho vyplývajúce uplatňovanie čoraz sofistikovanejších prístupov k meraniu a riadeniu rizika je kľúčovým faktorom zabezpečujúcim väčšiu stabilitu našich najväčších finančných inštitúcií*“ (Greenspan, 2005). Kenneth Rogoff, hlavný ekonóm MMF v rokoch 2001 – 2003, vyhlásil, že v prvom rade sú to práve guvernéri centrálnych bánk, ktorí nesú svoj podiel viny za krízu, predovšetkým kvôli laxnej regulačnej politike (Rogoff, 2014).

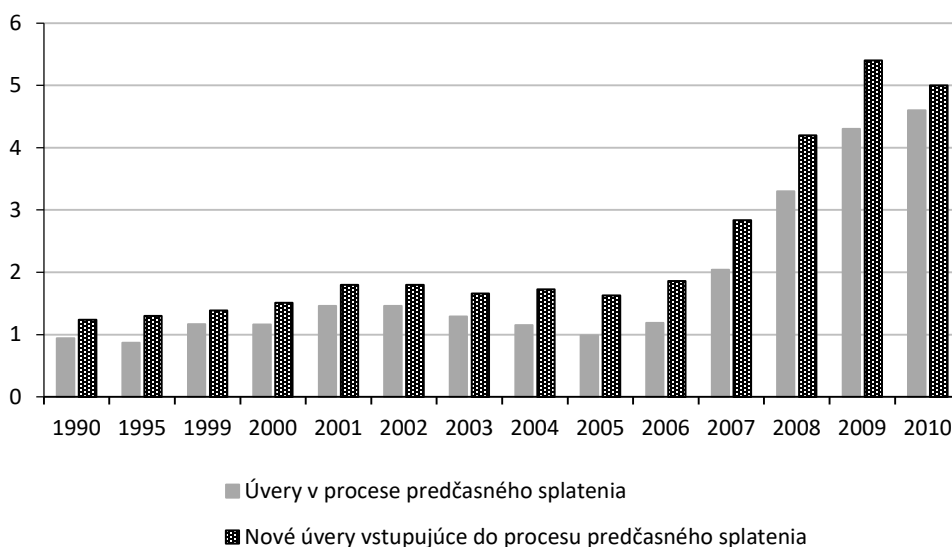
V rokoch 2006 – 2007 sa začalo objavovať viac kritiky a znepokojenia okolo diania na realitnom trhu a finančných trhoch, predovšetkým vo vzťahu k množstvu tzv. *subprime* hypoték, ktoré boli poskytnuté a z nich

vytvorené deriváty. Ekonomovia ako Dean Baker či Nouriel Roubini varovali pred kolapsom bubliny realitného trhu a kritické hlasy sa objavovali aj vo významných periodikách ako časopis Forbes či noviny Washington Post. Varovania pred kolapsom realitného trhu teda existovali tak v akademických kruhoch, ako aj kruhoch širšej odbornej verejnosti.

Prudký nárast celkového objemu poskytnutých vysoko rizikových pôžičiek a aj rast ich podielu na všetkých pôžičkách priniesol časom predpokladané problémy v podobe prudkého nárastu zlých hypotekárnych úverov a uplatnení záložného hypotekárneho práva pri vyhlásení predčasného splatenia úveru – graf 6.

G r a f 6:

Podiel nesplácaných hypoték v procese predčasného splatenia v období 1990 až 2010 v %



Poznámka: Ide o podiely v percentách vykazované na konci roka bez zohľadnenia vývoja v priebehu roka.

Prameň: Bureau, US Consensus – Statistical abstract of the United States: 2012 (2012).

Práve tento vysoký podiel zlých nesplatených hypotekárnych úverov spustil lavínu problémov finančných inštitúcií v roku 2007, ktoré nakoniec viedli ku globálnej ekonomickej kríze, ktorá vypukla v roku 2008.

2.2 Šírenie krízy

Mechanizmus šírenia krízy po svete čiastočne ilustruje niektoré formy globálneho prepojenia medzi krajinami a regiónmi. Kríza sa najrýchlejšie šírila finančným kanálom do krajín, ktoré majú silné prepojenie finančného sektora s USA – Veľká Británia, Írsko, Švajčiarsko, Holandsko, Belgicko, Luxembursko a v menšej miere Francúzsko a Nemecko. Rovnako krajiny, ktoré boli závislé od dovozu kapitálu v dôsledku ich vysokých obchodných deficitov a deficitov bežných účtov, boli zasiahnuté krízou pomerne rýchlo. Cez finančný kanál boli zasiahnuté aj krajiny, ktorých domáca spotreba bola poháňaná spotrebnými úvermi. Prepad spotreby sa následne prejavil prepacom výroby. Otvorené ekonomiky boli zasiahnuté najviac kvôli prepadu medzinárodného obchodu. Výrazný pokles exportu pocítilo Nemecko, Japonsko či Južná Kórea. V Číne a Indii došlo k poklesu taktiež, avšak tieto krajiny recesia nezasiahla. Krajiny Východnej Ázie boli vďaka otvorenosti svojich ekonomík zasiahnuté krízou vážnejšie než napríklad krajiny Latinskej Ameriky. Mexiko a ďalšie krajiny Strednej Ameriky, ktorých výrobné sektory sú zapojené do medzinárodného obchodu, kríza zasiahla cez rovnaký kanál ako krajiny Východnej Ázie, ale v menšej miere.

V Latinskej Amerike boli významným kanálom šírenia aj remitencie predovšetkým z USA. Ich prepád spôsobil citeľné oslabenie domácej spotreby predovšetkým v malých krajinách Strednej Ameriky a Karibskej oblasti a v Ekvádore. Krajiny Južnej Ameriky boli zasiahnuté krízou cez kanál komoditných cien vďaka svojej orientácii predovšetkým na vývoz poľnohospodárskych komodít. Problémy recesie ich zasiahli preto len okrajovo. Ide predovšetkým o Brazíliu a Argentínu. Najviac boli krízou zasiahnuté krajiny Strednej Ameriky a Mexiko, keďže ekonomiky týchto krajín sú silne napojené na ekonomiku USA.

Región Blízkeho východu bol krízou zasiahnutý relatívne v menšej miere, a to predovšetkým z dôvodu, že mnoho krajín tohto regiónu sú exportéri ropy s vysokými naakumulovanými devízovými rezervami – Saudská Arábia, Spojené arabské emiráty, Irán, Kuvajt. Na tieto krajiny má však vplyv predovšetkým svetová cena ropy a ekonomické problémy sa objavujú predovšetkým s jej nízkou cenou. Výrazný pokles cien ropy, ktorý prišiel spolu s krízou v rokoch 2008 – 2009, ale vďaka rezervám,

mnohé ekonomiky zvládali relatívne dobre. Krajiny, ktorých ekonomiky nie sú postavené na vývoze ropy – Libanon, Jordánsko, Sýria boli zasiahnuté len menším poklesom ekonomiky vďaka oslabenému exportu predovšetkým do krajín EÚ. Ich bankové sektory však neboli príliš napojené na medzinárodné finančné trhy, a to sa ukázalo ako výrazný faktor v tlmení dopadov krízy.

Africké krajiny oplývajú veľkou diverzitou a sú z regionálneho hľadiska málo poprepájané. Rozdielny spôsob zapojenia do svetovej ekonomiky reflektujú aj kanály šírenia krízy. Tzv. rozvíjajúce sa ekonomiky ako Juhoafrická republika, Nigéria, Ghana a Keňa, boli zasiahnuté cez svoje akciové burzy a finančné linky na svetové centrá (Sudan, 2009). Krajiny Subsaharskej Afriky boli zasiahnuté primárne cez pokles finančných tokov ako remitencie či zahraničná rozvojová pomoc. Veľká časť afrických krajín dodáva na svetové trhy suroviny pre priemyselnú výrobu a pokles cien a prepád vývozu boli tými kanálmi, ktorými sa kríza rozšírila do krajín ako Angola, Rovníková Guinea, Botswana a Niger.

Austrália sa napriek poklesu HDP recesii vyhla, pretože v roku 2008 bola prakticky bez dlhov, mala prebytkový rozpočet a tento dobrý stav ekonomiky sa ukázal ako zásadný faktor.

Kríza sa šírila po svete niekoľkými kanálmi a tie mali rôznu dynamiku. Najrýchlejšie sa šírila do krajín, ktorých ekonomiky sú úzko prepojené s ekonomikou USA. V ich prípade išlo predovšetkým o kanál finančných trhov a kanál exportný. Tretím kanálom, ktorým sa kríza šírila, boli ceny surovín a komodít, a to hlavne v krajinách závislých na vývoze ropy.

2.3 Prejavy krízy

Prejavy globálnej economickej krízy štandardne zachytávame kvantitatívnymi veličinami ako sú HDP, nezamestnanosť, zadlženosť, pokles daňových príjmov a ďalšie. Tieto kvantitatívne veličiny nám umožňujú porovnanie medzi jednotlivými krajinami a regiónmi.

V tabuľke 2, ktorá zachytáva rast HDP vyjadrený v percentách za 44 krajín, z toho 33 členských krajín OECD, vidíme, že kríza z roku 2008 sa naplno prejavila v roku 2009 výrazným poklesom economickej aktivity. Takmer všetky krajiny okrem Austrálie zaznamenali negatívny rast HDP, resp. pokles rastu oproti roku 2008. Z hodnôt za rok 2009 môžeme vidieť,

že najväčší pokles zaznamenali európske krajiny okrem Poľska, ktoré sú výrazne prepojené vzájomným obchodom. Neeurópske krajiny zaznamenali vo väčšine iba spomalenie rastu. Oživenie rastu HDP nasleduje hneď v roku 2010 s výnimkou Grécka, ktoré je však osobitný prípad. Pod zámkou dlhovej krízy bola na grécky národ uvalená krutá reštrikčná fiškálna politika s devastujúcimi následkami pre grécku spoločnosť. To je však téma na osobitnú prácu. S podobnými problémami sa potýka aj Portugalsko a Španielsko, krajiny ktoré tiež museli zaviesť krutú reštrikčnú politiku s vážnymi sociálnymi dôsledkami.

Prepad HDP, resp. spomalenie rastu HDP má rozdielne spoločenské dopady v krajinách, v ktorých existuje určitá sociálna ochrana a v krajinách bez sociálnych systémov. Prepad HDP má preto oveľa väčšie negatívne sociálne dopady v krajinách, kde ľudia, ktorí stratia príjem zo zamestnania, nemajú možnosť poberať podporu v nezamestnanosti či inú finančnú výpomoc.

T a b u l k a 2:

Rast HDP v % v krajinách OECD a vo vybraných krajinách v rokoch 2007 až 2014

Krajina	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Austrália	3,7	1,7	2,0	2,3	3,7	2,5	2,5	-
Belgicko	3,0	1,0	-2,6	2,5	1,6	0,1	0,3	1,1
Česká republika	5,5	2,7	-4,8	2,3	2,0	-0,9	-0,5	2,0
Čile	5,2	3,3	-1,0	5,8	5,8	5,5	4,2	1,9
Dánsko	0,8	-0,7	-5,1	1,6	1,2	-0,7	-0,5	1,1
Fínsko	5,2	0,7	-8,3	3,0	2,6	-1,4	-1,1	-0,4
Francúzsko	2,4	0,2	-2,9	2,0	2,1	0,2	0,7	0,2
Grécko	3,5	-0,4	-4,4	-5,4	-8,9	-6,6	-3,9	0,8
Holandsko	3,7	1,7	-3,8	1,4	1,7	-1,1	-0,5	1,0
Írsko	5,5	-2,2	-5,6	0,4	2,6	0,2	1,4	5,2
Island	9,7	1,2	-5,1	-3,1	2,4	1,3	3,6	1,9
Izrael	6,1	3,2	1,9	5,6	4,1	3,1	3,3	-
Japonsko	2,2	-1,0	-5,5	4,7	-0,5	1,8	1,6	-
Kanada	2,0	1,2	-2,7	3,4	3,0	1,9	2,0	2,4
Kórea	5,5	2,8	0,7	6,5	3,7	2,3	2,9	3,3
Luxembursko	8,4	-0,8	-5,4	5,7	2,6	-0,7	4,4	5,6
Maďarsko	0,5	0,9	-6,6	0,8	1,8	-1,5	1,5	3,6
Mexiko	3,2	1,4	-4,7	5,2	3,9	4,0	1,4	-

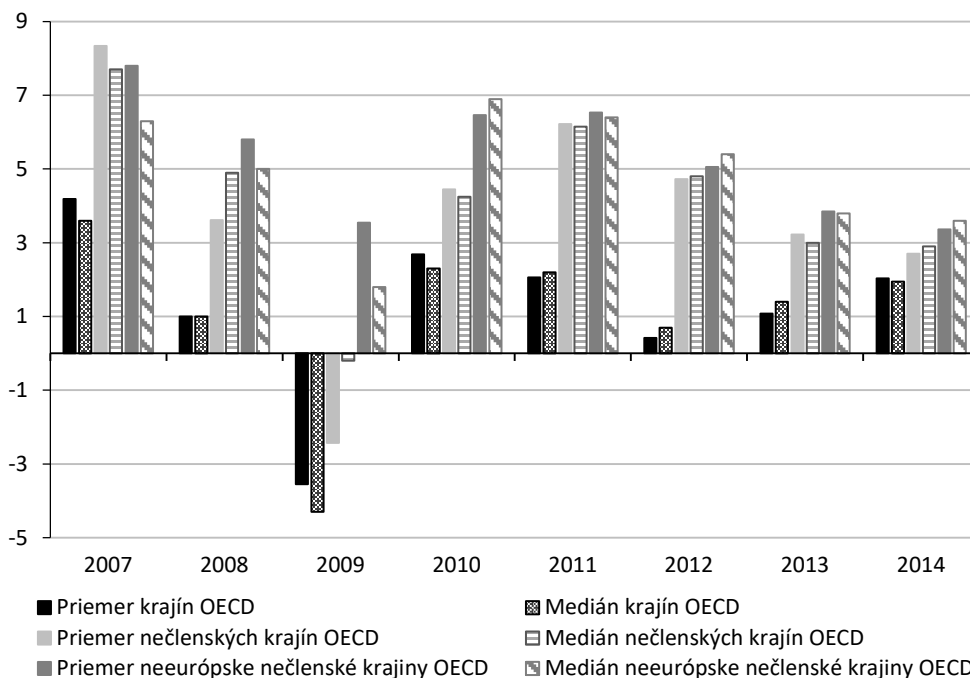
Krajina	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nemecko	3,3	1,1	-5,6	4,1	3,7	0,4	0,3	1,6
Nórsko	2,9	0,4	-1,6	0,6	1,0	2,7	0,7	2,2
Nový Zéland	3,0	-1,6	-0,3	1,4	2,2	2,2	2,5	-
Poľsko	7,2	3,9	2,6	3,7	4,8	1,8	1,7	3,3
Portugalsko	2,5	0,2	-3,0	1,9	-1,8	-4,0	-1,6*	0,9*
Rakúsko	3,6	1,5	-3,8	1,9	2,8	0,8	0,3	0,4
Slovensko	10,7	5,4	-5,3	4,8	2,7	1,6	1,4	2,4
Slovinsko	6,9	3,3	-7,8	1,2	0,6	-2,7	-1,1	3,0
Španielsko	3,8	1,1	-3,6	0,0	-0,6	-2,1	-1,2	1,4
Švajčiarsko	4,1	2,3	-2,1	3,0	1,8	1,1	1,8	1,9
Švédsko	3,4	-0,6	-5,2	6,0	2,7	-0,3	1,2	2,3
Taliano	1,5	-1,0	-5,5	1,7	0,6	-2,8	-1,7	-0,4
Turecko	4,7	0,7	-4,8	9,2	8,8	2,1	4,2	2,9
USA	1,8	-0,3	-2,8	2,5	1,6	2,3	2,2	2,4*
Veľká Británia	2,6	-0,3	-4,3	1,9	1,6	0,7	1,7	3,0
● Brazília	6,0	5,0	-0,2	7,6	3,9	-	-	-
● Čína	14,2*	9,6*	9,2*	10,4	9,3	7,7	-	-
● Estónsko	7,7	-5,4	-14,7	2,5	7,6	5,2	1,6	2,9
● India	9,8	4,9	9,1	-	-	-	-	-
● Indonézia	6,3	6,0	4,7	6,4	6,2	6,0	5,6	5,0
● Južná Afrika	5,4	3,2	-1,5	3,0	3,2	2,2	2,2	1,5
● Kolumbia	6,9	3,5	1,7	4,0	6,6	4,0	4,9	-
● Litva	11,1	2,6	-14,8	1,6	6,1	3,8	3,3	2,9
● Lotyšsko	9,8	-3,2	-14,2	-2,9	5,0	4,8	4,2	2,4
● Rusko	8,5	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,4	1,3	0,6
● Saudská Arábia	6,0*	8,4*	1,8*	7,4	10,0	5,4	2,7	3,6

Poznámka: Krajiny označené guľičkou ● sú nečlenské krajiny OECD. Hodnoty v tabuľke označené hviezdíčkou * sú odhady. Estónsko je v tejto tabuľke uvedené ako nečlenská krajina OECD, keďže takto ho radí databáza údajov o HDP.

Prameň: OECD – Rast HDP, dáta získané dňa 21. 9. 2015.

Zmeny vo vývoji HDP za uvedené krajiny graficky ilustruje graf 7, kde môžeme vidieť, že kríza sa v neeurópskych nečlenských krajinách OECD prejavila podstatne v menšej miere. Taktiež zreteľne vidíme, že rok 2012 bol rovnako výrazne poklesovým rokom predovšetkým pre členské európske krajiny OECD.

Graf 7:
Súhrnné priemery a mediány rastu HDP v % vypočítané z hodnôt tabuľky 2



Prameň: Výpočty autora na základe dát OECD v tabuľke 2.

Z hľadiska života ľudí je oveľa dôležitejší ukazovateľ miery nezamestnanosti, keďže strata príjmu je pre jedinca a jeho najbližšie okolie mimoriadne vážna situácia, ktorá rozhodujúcim spôsobom mení kvalitu života. Tabuľka 3 uvádza údaje o nezamestnanosti členských krajín OECD a vybraných nečlenských krajín. Dáta pochádzajú zo štatistického portálu Svetovej banky.

Z údajov v tabuľke 3 a z grafu 8 vidíme, že priemerná miera nezamestnanosti v krajinách OECD skokovo stúpla v roku 2009 a v zásade až do roku 2013 stále rastie. Čo sa týka mediánových hodnôt, je situácia mierne optimistickejšia, ale pri pohľade na konkrétne čísla krajín vidíme, že okrem Nemecka a čiastočne Japonska, Čile, Južnej Kórei a Rakúska sa krajinám nedarí vrátiť nezamestnanosť na predkrízovú úroveň. U väčšiny členských krajín OECD je miera nezamestnanosti vyššia ako v predkrízovom roku 2007 ešte aj v roku 2013. V prípade krajín, ktorým bola nanútená prísna reštrikčná politika ako liek na dlhové problémy, nezamestnanosť stúpla dramaticky. Ide predovšetkým o Grécko, Portugalsko,

Španielsko, Taliansko a Írsko. Vidíme dokonca, že rast nezamestnanosti v prípade týchto krajín spôsobený poklesom ekonomickej aktivity vďaka kríze, nebol taký veľký ako pokles zapríčinený cieľenou vládnu politiku reštrikcií.

T a b u ľ k a 3:

Ročná miera nezamestnanosti v % v členských krajinách OECD a vybraných nečlenských krajinách

Členské krajiny OECD	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Austrália	4,4	4,2	5,6	5,2	5,1	5,2	5,7
Belgicko	7,5	7,0	7,9	8,3	7,1	7,5	8,4
Česká republika	5,3	4,4	6,7	7,3	6,7	7,0	6,9
Čile	7,1	7,8	9,7	8,1	7,1	6,4	6,0
Dánsko	3,8	3,4	6,0	7,5	7,6	7,5	7,0
Fínsko	6,8	6,3	8,2	8,4	7,7	7,6	8,2
Francúzsko	8,0	7,4	9,1	9,3	9,2	9,9	10,4
Grécko	8,3	7,7	9,5	12,5	17,7	24,2	27,3
Holandsko	3,2	2,8	3,4	4,5	4,4	5,3	6,7
Írsko	4,6	6,0	12,0	13,9	14,6	14,7	13,1
Island	2,3	3,0	7,2	7,6	7,1	6,0	5,6
Izrael	7,3	6,1	7,5	6,6	5,6	6,9	6,3
Japonsko	3,9	4,0	5,0	5,0	4,5	4,3	4,0
Kanada	6,0	6,1	8,3	8,0	7,4	7,2	7,1
Kórea	3,2	3,2	3,6	3,7	3,4	3,2	3,1
Luxembursko	4,1	5,1	5,1	4,4	4,9	5,1	5,9
Maďarsko	7,4	7,8	10,0	11,2	10,9	10,9	10,2
Mexiko	3,4	3,5	5,2	5,2	5,3	4,9	4,9
Nemecko	8,6	7,5	7,7	7,1	5,9	5,4	5,3
Nórsko	2,5	2,6	3,2	3,6	3,3	3,2	3,5
Nový Zéland	3,7	4,2	6,1	6,5	6,5	6,9	6,2
Poľsko	9,6	7,1	8,2	9,6	9,6	10,1	10,4
Portugalsko	8,0	7,6	9,5	10,8	12,7	15,6	16,5
Rakúsko	4,4	3,8	4,8	4,4	4,1	4,3	4,9
Slovensko	11,0	9,6	12,1	14,4	13,5	13,9	14,2
Slovinsko	4,8	4,4	5,9	7,2	8,2	8,8	10,2
Španielsko	8,4	11,5	18,1	20,2	21,7	25,2	26,6
Švajčiarsko	3,6	3,4	4,1	4,5	4,0	4,2	4,4

Členské krajiny OECD	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Švédsko	6,2	6,3	8,4	8,7	7,8	8,1	8,1
Taliansko	6,1	6,7	7,8	8,4	8,4	10,7	12,2
Turecko	10,3	11,0	14,0	11,9	9,8	9,2	10,0
USA	4,7	5,9	9,4	9,7	9,0	8,2	7,4
Veľká Británia	5,4	5,4	7,8	7,9	7,8	8,0	7,5
● Brazília	8,1	7,1	8,3	7,9	6,7	6,1	5,9
● Čína	3,8	4,4	4,4	4,2	4,3	4,5	4,6
● Estónsko	4,7	5,5	13,8	16,9	12,5	10,1	8,8
● India	3,7	4,1	3,9	3,5	3,5	3,6	3,6
● Indonézia	9,1	8,4	7,9	7,1	6,6	6,1	6,3
● Južná Afrika	22,3	22,7	23,7	24,7	24,7	25,0	24,9
● Kolumbia	11,2	11,1	11,8	12,0	11,1	10,6	10,5
● Litva	4,3	5,8	13,7	17,8	15,3	13,2	11,8
● Lotyšsko	6,0	7,4	17,1	18,7	16,2	14,9	11,1
● Rusko	6,0	6,2	8,3	7,3	6,5	5,5	5,6
● Saudská Arábia	5,7	5,1	5,4	5,4	5,8	5,6	5,7

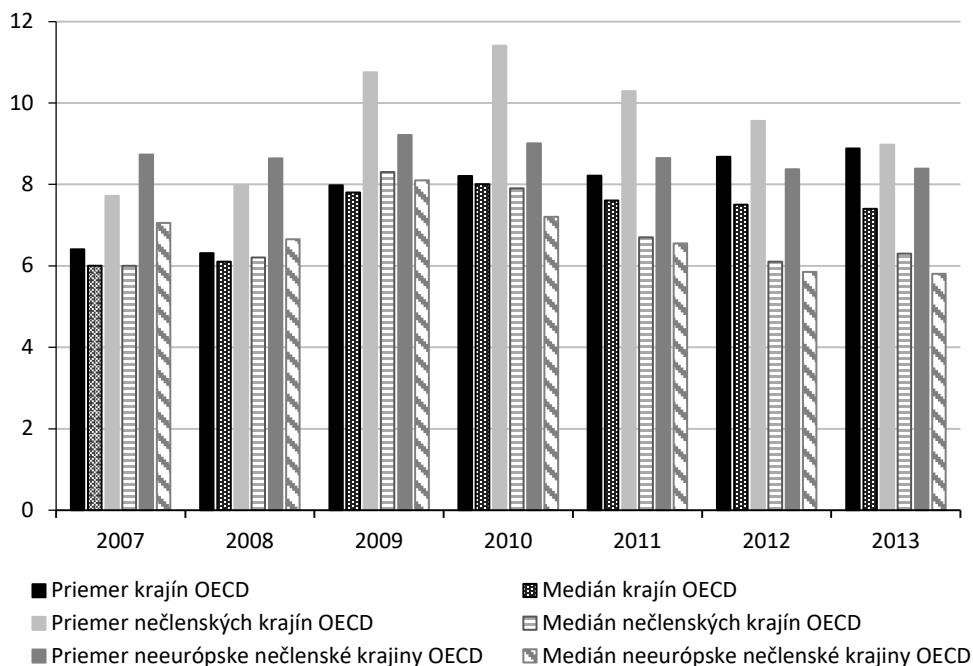
Poznámka: Krajiny označené guľičkou ● sú nečlenské krajiny OECD. Estónsko je v tejto tabuľke uvedené ako nečlenská krajina OECD.

Prameň: Svetová Banka – Priemerná ročná miera nezamestnanosti (modelované odhady ILO⁷), dáta získané dňa 26. 10. 2015.

Priemerná miera nezamestnanosti vybraných nečlenských krajín OECD je výrazne vyššia ako priemer členských krajín. Výrazné zhoršenie nastalo v roku 2009 s vrcholom v roku 2010. Tento priemer však výrazne negatívne ovplyvňujú nečlenské baltické krajiny Litva, Lotyšsko a Estónsko. Neeurópske nečlenské krajiny OECD zaznamenali výrazný rast nezamestnanosti v roku 2009 avšak už v roku 2010 začala nezamestnanosť klesať a mediánové hodnoty sa vrátili na úroveň roku 2008 už v roku 2011 a klesali aj v nasledujúcich rokoch. Prijatá politika na tlmenie následkov krízy teda priniesla výsledky na rozdiel od väčšiny členských krajín OECD, predovšetkým tých európskych.

⁷ International Labour Organization – v preklade *Medzinárodná organizácia práce* (špecializovaná agentúra OSN).

Graf 8:
Súhrnné priemery a mediány ročnej miery nezamestnanosti v % vypočítané z hodnôt tabuľky 3



Prameň: Výpočty autora na základe dát Svetovej banky v tabuľke 3.

Rast HDP a miera nezamestnanosti sú politicky veľmi citlivé ukazovatele. S obidvomi ukazovateľmi sa politici prezentujú pred verejnosťou, a preto ich snahou je HDP zvyšovať a nezamestnanosť znižovať. A to aj zmenou metodiky výpočtu,⁸ či rôznymi administratívnymi opatreniami v prípade nezamestnanosti, napríklad pravidlami vyradovania z evidencie nezamestnaných a pod. Pri práci s týmito údajmi je preto potrebné otvorene hovoriť o určitej miere nepresnosti, ktorú však kvantifikovať je veľmi problematické, ak je to vôbec možné.

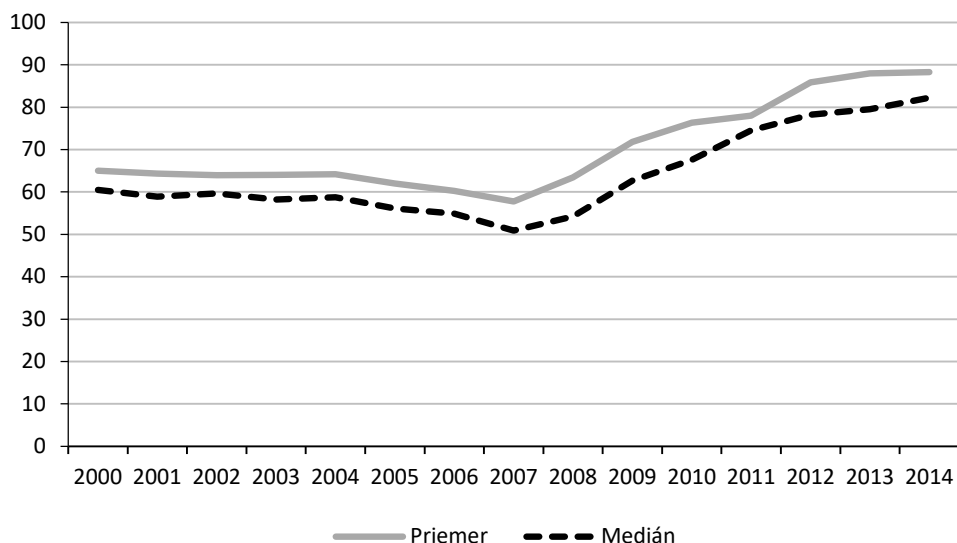
Prepad ekonomickej aktivity a nárast nezamestnanosti znamená pre verejné rozpočty pokles príjmov, pričom zároveň môžu rásť výdaje predovšetkým sociálneho charakteru. Taktiež mandatorne výdaje musia byť napriek nižším daňovým príjmom uskutočnené. Takto sa zvyšuje tlak na

⁸ V roku 2014 krajiny Veľká Británia, Írsko a Taliansko ohlásili, že budú do HDP zahrňovať aj príjmy časti šedej ekonomiky – predaj drog, prostitúciu, či pašovanie.

rast verejnej zadlženosti. Graf 9 zobrazuje vývoj priemerných a mediánových hodnôt vládneho dlhu krajín OECD v rokoch 2000 až 2014. Po v podstate stabilnom vývoji s miernym klesaním v rokoch 2000 – 2007 došlo v roku vypuknutia krízy k zmene trendu a od roku 2008 priemerný a mediánový vládny dlh členských krajín OECD neustále rastie.

G r a f 9:

Vývoj vládneho dlhu ako percenta k HDP krajín OECD v rokoch 2000 až 2014



Prameň: Výpočty autora na základe dát OECD.

Ekonomická kríza sa na úrovni každodenného života jednotlivca prejavuje predovšetkým prepadom príjmov v dôsledku zmrazenia alebo zníženia výšky miezd či dokonca stratou zamestnania, ktorá patrí k najstresujúcejším udalostiam v živote človeka. Jedným z následkov bolo, že vo väčšine krajín recesia priniesla pokles počtu novonarodených detí a pokles fertility (Sobotka et al., 2011). Strata zamestnania taktiež patrí k významným rizikovým faktorom pri samovraždách (Ferretti, 2009) a v tomto zmysle si globálna kríza vyžiadala aj obeť na ľudských životoch. V niektorých európskych a amerických krajinách, kde výrazne vzrástla nezamestnanosť, stúpol počet samovrážd (Chang et al., 2013).

2.4 Reakcie na krízu

Reakcie vlád na krízu po celom svete sa v deklaratívnej rovine do značnej miery zhodujú. Prijaté opatrenia majú zmierniť dopady krízy a naštartovať ekonomický rast, obnoviť spotrebu, zamestnanosť. Charakter prijatých opatrení bol však v závislosti od regiónov a krajín veľmi odlišný.

Po celom svete boli reakcie vlád na globálnu krízu odlišné. V našom transatlantickom priestore taktiež pozorujeme rôzne typy politík, ktoré do určitej miery odrážajú ideologickú orientáciu politických strán práve držiacich moc.

V Spojených štátoch amerických išlo predovšetkým o záchranu finančného sektora pred kolapsom. FED, centrálna banka USA, naliat prostredníctvom programu TARP – *Troubled Assets Relief Program*⁹ do finančného sektora likviditu s cieľom jeho ozdravenia. Nasledovali ďalšie programy nalievania likvidity do finančného systému, ktorých cieľom malo byť naštartovanie ekonomického rastu. Súhrnne sú tieto programy nazývané ako QE – *Quantitative Easing*.¹⁰ V októbri 2014 ohlásil FED koniec kvantitatívneho uvoľňovania informujúc, že za necelých 6 rokov týchto programov, bolo do finančného systému naliatych 4 500 mld. USD. Vytlačenie takého obrovského množstva nových peňazí svetovej rezervnej meny má samozrejme zásadný vplyv na svetovú ekonomiku. V tejto súvislosti Čína obvinila USA z toho, že prostredníctvom QE vyvolali pokles hodnoty svojej meny, a že tým prenášajú svoje problémy do zahraničia (Farlow, s. 375).

Pokrízové legislatívne zmeny týkajúce sa regulácie finančných inštitúcií prišli v USA v roku 2010 so zákonom, ktorý dostal názov *Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act*. Jedným z nových pravidiel, ktoré tento zákon zaviedol v snahe predísť ďalším finančným krízam, je tzv. Volckerove pravidlo,¹¹ ktoré zakazuje bankám obchodovať s cennými papiermi a finančnými derivátmi vo vlastnom mene a na

⁹ V preklade *Program pomoci s problémovými aktívami*.

¹⁰ V preklade *Kvantitatívne uvoľňovanie*.

¹¹ V angličtine *Volcker rule*, nazvané podľa prezidenta FEDu Paula Volkera v rokoch 1979 až 1987.

vlastný účet. Takéto obchodovanie totiž môže v prípade neúspešného obchodu ohroziť celú banku, čo by mohlo vyvolať potrebu jej záchrany, aby nebol ohrozený celý finančný systém. Banky môžu obchodovať s týmito produktmi iba na účet klienta a pre seba si môžu účtovať iba podiel z výnosov transakcií.

V Číne, ktorú kríza zasiahla prepadosom exportu, vláda ohlásila už začiatkom novembra 2008 prípravu protikrizového programu verejných výdavkov vo výške 586 mld. USD. Išlo najmä o nové infraštruktúrne a sociálne projekty na obdobie do roku 2010. Východná Ázia je zraniteľná svojou závislosťou na vývoze, a preto je vidieť snahy preorientovať hospodárstvo viac na domáci trh (Becker, Lesay, 2012).

Odpoveď na krízu v krajinách EÚ nebola jednotná, i keď dominujúcou reakciou bola a je tzv. *austerity policy*, čiže politika úsporných opatrení, resp. reštrikčná fiškálna politika.

Reakcia EÚ na krízu, ktorej nositeľom je tzv. Troika – Európska komisia, Medzinárodný menový fond a Európska centrálna banka, je jedna rovina. Druhá rovina sú reakcie jednotlivých krajín. Politiku naordinovanú Bruselom museli aplikovať predovšetkým krajiny eurozóny a krajiny, ktoré boli nútené požiadať o pôžičky od MMF.

V rôznych krajinách bola odpoveď na krízu rôzna a v čase premenlivá. Prijaté socio-ekonomické opatrenia/politiky veľmi závisia od dopadu krízy v tej-ktorej krajine od ideologickej orientácie politických strán držiacich moc a od veľkosti a etablovanosti sociálneho systému. Ľavicové strany majú tendenciu z krízy viniť trhovú mechanizmus a hľadajú riešenia cestou štátnych zásahov. Pravicové strany za krízu vinia štátnu reguláciu a veľkosť štátu v zmysle verejných výdavkov. V štátoch s rozsiahlym a etablovaným sociálnym systémom a právami zamestnancov boli a sú snahy o odpoveď na krízu formou ďalšej demontáže sociálneho modelu vystavené veľkému odporu. Tento vzorec však neplatí univerzálne. V Belgicku v rokoch 2011 a 2012 socialistická vláda premiéra Elia Di Rupo prijala opatrenia, ktoré znamenali zníženie dôchodkov a podpory v nezamestnanosti napriek silnému odporu odborov. Reštrikčnú politiku zaviedlo aj Holandsko, Veľká Británia, Taliansko, Španielsko, Írsko, Grécko, Portugalsko ale aj Slovensko a ďalšie štáty. Naopak podpornú stimulačnú politiku, ako napríklad zvýšenie podpory najviac ohrozených skupín obyvateľstva, aplikovalo Švédsko. V krajinách s rozvinutým

sociálnym systémom hrali významnú úlohu tzv. automatické stabilizátory. Ide o legislatívne ukotvené pravidlá podpory ohrozených skupín obyvateľstva, ktoré sú automaticky aplikované pri určitých hodnotách vybraných makroekonomických ukazovateľov. Takéto automatické stabilizátory kompenzovali z časti výpadky príjmov obyvateľstva pri strate zamestnania a tým pôsobili preventívne voči prepadu spotrebiteľského dopytu, teda proti ďalšiemu prepadu hospodárstva a zamestnanosti.

V tomto smere je zaujímavým príkladom Belgicko, ktoré v rokoch 2010 – 2011 bolo 589 dní bez vlády a krajina fungovala na základe platných zákonov, riadená profesionálnymi úradníkmi. V tomto období bola reakcia na krízu vďaka automatickým stabilizátorom stimulačná a prejavovala sa podľa keynesovského predpokladu pozitívnym dopadom na spoločnosť a hospodárstvo. Hospodársky rast Belgicka bol mierne nad priemerom eurozóny a podľa mnohých, vrátane predsedu zamestnávateľského zväzu, to bolo vďaka absencii politiky úsporných opatrení. Dlh a deficit však rástli aj naďalej a tlak finančných trhov a EK narastal, ale až nová vláda prijala politiku úsporných opatrení, ktorá však znamenala zhoršenie stavu ekonomiky a sociálnej situácie časti obyvateľstva.

Krajiny, v ktorých Troika presadila najtvrdšiu reštrikčnú a neoliberalnú politiku sú krajiny tzv. GIPS bloku, teda Grécko, Taliansko, Portugalsko a Španielsko. Zároveň sú to krajiny, ktoré majú najvyššiu mieru nezamestnanosti a katastrofálnu nezamestnanosť mladých, ktorá vytvára stratenú generáciu. Vzájomná súvislosť medzi reštrikčnou politikou a nárastom nezamestnanosti je zrejmá. Mnohé krajiny sú naďalej tlačené do ďalších rozpočtových škrty, a to napriek veľmi zlej sociálnej situácii, ktorú už implementované škrty spôsobili.

Slovenská vláda sa vo svojej odpovedi na krízu sústredila predovšetkým na konsolidáciu verejných financií. Inými slovami škrty vo výdavkoch a mierne zvýšenie daňového zaťaženia pre určité sektory spoločnosti a zefektívnenie výberu daní boli a sú hlavnou reakciou na krízu.

Krajinou, ktorá zaznamenala relatívne najmenšie dopady krízy, je Rakúsko, ktoré predovšetkým vďaka relatívne nízkej nezamestnanosti, predišlo výraznému prepadu ekonomiky. Relatívne nízka nezamestnanosť, ktorá sa pohybuje aj v období krízy medzi 4 až 5 %, čo je výrazne pod priemerom EÚ, ktorý bol v roku 2013 na úrovni 10,9 %, je pripisovaná systému *Kurzarbeit*. Ide o tripartitnú dohodu, ktorej cieľom je udržať

zamestnanosť, a tak predísť ďalším vážnym sociálnym problémom. V záujme udržania zamestnanosti sa v problémových obdobiach kráti pracovná doba zamestnancov a ušlý príjem je dopĺčaný štátom. Kurzarbeit systém je v súlade s Keynesovým tvrdením, že v časoch krízy je najdôležitejšie udržať zamestnanosť a tým spotrebiteľský dopyt.

Veľmi odlišné formy reakcie na krízu s častokrát veľmi podobnými deklarovateľnými cieľmi, vyvolávajú otázku reálnych úmyslov implementovanej politiky, predovšetkým vo svetle výsledkov, ktoré politiky reakcie na krízu priniesli. Predovšetkým reakcie na krízu vo forme úsporných opatrení, ktoré priniesli veľkej časti populácie mnohé útrapy. Strata zamestnania patrí medzi najstresovejšie udalosti v živote človeka a predovšetkým pre živiteľov rodín. Počet ľudí s psychickými ťažkosťami stúpa a stúpol aj počet tragédií vyplývajúcich z týchto mimoriadne ťažkých životných situácií. Miera samovrážd v Grécku a Taliansku dramaticky stúpala a súvislosť medzi týmto nárastom a ekonomickým strádaním časti obyvateľstva je evidentná. Dopady *austerity* politiky však boli známe ešte pred jej prijatím. Varovné hlasy, ktoré upozorňovali na negatívne následky, bolo počuť aj v mainstreamových médiách. Ako hodnotiť teda fakt, že politika, ktorej negatívne dopady na veľkú časť spoločnosti sú predpovedané ešte pred jej zavedením, je napriek tomu zavedená?

Čínsky ekonóm Manfred Max-Neef v tomto kontexte navrhol koncept ekonomického zločinu proti ľudstvu a predniesol návrh na vznik *Medzinárodného súdneho dvora pre ekonomické zločiny proti ľudstvu*. Vo svojom návrhu formuloval niekoľko základných charakteristík, ktoré podľa neho predstavujú skutkovú podstatu takýchto zločinov. Sú to ekonomické činy a politiky, ktoré:¹²

1. Vytvárajú priame ale tiež nepriame a vedľajšie škody. Tento charakter majú napríklad aj úsporné opatrenia (*austerity measures*), podvody bánk, znečisťovanie životného prostredia, deštrukcia ekosystému a ďalšie.
2. Poškodzujú veľkú časť spoločnosti. V Španielsku v súvislosti s prepadom ekonomiky, ktorý spôsobila politika úsporných opatrení, nárastol počet samovrážd do takej miery, že po prvýkrát, ako dôvod neprirodzenej smrti, prevýšil počet úmrtí z dôvodu dopravnej nehody (Saiz,

¹² Obsah odstavca a všetkých osem bodov je prevzatý z Manfred MAX-NEEF: *The good is the bad that we don't do. Economic crimes against humanity: A proposal.*

Bobes, 2014). Vystáva oprávnená otázka, či tieto samovraždy z dôvodu ekonomického utrpenia sú vlastne samovraždy. Či to nie sú vraždy zákerného ekonomického modelu.

3. Spôsobené škody sú predpovedateľné a očakávané, teda sú spôsobované zámerne. Jasným príkladom je Grécko, kde bolo vopred známe, že „ozdravná politika“ prinesie skazu gréckej spoločnosti – utrpenie miliónom ľudí.
4. Spôsobené škody sú vždy súčasťou asymetrickej rovnováhy. Nikdy nie je následkom len škoda určitej časti spoločnosti, ale vždy je následkom aj podstatný benefit pre málopočetné sektory spoločnosti, ktoré disponujú mocou.
5. Ekonomické nástroje/činy a politiky, ktoré spôsobujú takéto škody, majú svoj základ v ideologických tvrdeniach. Nie sú podporené žiadnymi analýzami, ktoré by podporili ich aplikáciu. Práve preto, že sú mierené k prospechu úzkej mocnej skupiny, ale prezentované s rétorikou prospechu pre spoločnosť, práve preto ide o podvod na spoločnosti.
6. Sú to činy vyplývajúce z politických rozhodnutí, nie činy operačného, technického charakteru.
7. Vyžadujú používanie lží.
8. Existujú k nim čestné a rozumné alternatívy.

Tieto kritériá poskytujú solídny rámec na hodnotenie implementovaných politík. Predovšetkým hľadanie druhého konca asymetrickej rovnováhy, teda identifikovanie sektorov spoločnosti, ktoré z implementovanej politiky benefitujú, nám poskytuje odpoveď na otázku, ktorá časť spoločnosti definuje základný rámec politiky.

* * * * *

Globálna ekonomická kríza z roku 2008 sa vyvinula z finančnej krízy z roku 2007, ktorá postihla predovšetkým USA a západnú Európu. Finančná kríza mala svoje príčiny vo vývoji na finančných trhoch v spojitosti s trhom nehnuteľností v Spojených štátoch predovšetkým po roku 2000. S týmto vývojom však súvisí aj vývoj pred rokom 2000, a to predovšetkým v oblasti legislatívy regulujúcej finančné inštitúcie.

Vývoj krízy od finančnej, cez ekonomickú až po dlhovú a celkovú krízu spoločnosti v niektorých krajinách, nám ukazuje vzájomné závislosti a súvislosti jednotlivých sektorov ekonomiky, spoločnosti a prírodného prostredia. Zároveň mechanizmus šírenia krízy prostredníctvom finančných trhov či medzinárodného obchodu nám odhaľuje stupeň a charakter vzájomného prepojenia a zapojenia jednotlivých krajín a regiónov do celosvetového ekonomického systému a do globálnej ľudskej spoločnosti ako celku.

Prejavy a dopady krízy v jednotlivých častiach sveta sa líšili svojím rozsahom a svojou závažnosťou. Spektrum týchto dopadov sa pohybuje od krajín s relatívne miernymi následkami, ako napríklad Rakúsko, až po krajiny s veľmi dramatickými až tragickými následkami, ako napr. Španielsko, Grécko a iné. Pričom najviac boli po celom svete postihnuté nízko príjmové časti spoločnosti a tí najchudobnejší, teda tí, ktorí nemajú prakticky žiadny vplyv na reálne uplatňovanú politiku.

Spektrum reakcií na krízu sa pohybovalo od keynesovských prístupov udržania zamestnanosti a dopytu prostredníctvom stimulačnej fiškálnej politiky až po neoliberalnú politiku fiškálnej reštrikcie a oslabovanie zamestnaneckých práv, tiež nazývané flexibilizácia pracovného trhu. Toto spektrum zviditeľnilo a zvýraznilo celosvetovú mapu rozloženia rôznych spoločensko-ekonomických ideológií, sféry vplyvu dominantných krajín a čiastočne aj mieru suverenity predovšetkým menších krajín.

Štúdium krízy v jej širokom kontexte nám poskytuje výnimočnú príležitosť pochopenia komplexnosti globálnej ekonomiky a ľudskej spoločnosti ako takej. Zároveň sa objavili nové poznatky, ktoré rozširujú poznanie súvislostí a závislostí medzi inštitúciami, ideológiami, politikou, krajinami a regiónmi.

3 ZÁKLADNÝ INŠTITUCIONÁLNY RÁMEC SÚČASNÉHO EKONOMICKÉHO MODELU

Súčasný dominantný ekonomický model vo svete nazývaný ako kapitalizmus je charakteristický vo všetkých svojich variáciách súkromným vlastníctvom, akumuláciou kapitálu, námezdnu prácou a trhovou konkurenciou. Tieto charakteristiky sú spoločenské inštitúcie, teda konštrukty vytvorené spoločnosťou.

Základný rámec inštitucionálnej konštrukcie spoločnosti predstavujú právne normy. Normativistický inštitucionalizmus, teda normativizmus chápe právo ako systém noriem, právny život ako procesy, ktoré prebiehajú na základe noriem (a pozorovateľných skutočností) a ovplyvňujú dynamiku noriem (Weinberger, 1995) (vznik noriem, ich zmeny, rušenie). Inštitucionalizmus je podľa Weinbergera, 1995, postavený na veľmi všeobecných antropologických poznatkoch, ktorými sú dva základné znaky človeka:

- a) človek je bytosť schopná konania,
- b) človek je tvor spoločenský.

Z tejto definície vyplýva, že inštitúcia sa stáva inštitúciou, ktorá základným spôsobom ohraničuje chovanie jednotlivcov len vtedy, keď je uznaná spoločnosťou. A tak ako sa vyvíja spoločnosť, vyvíjajú sa s ňou aj inštitúcie. Tento fakt potvrdzuje aj rozličné vnímanie vlastníctva medzi civilizáciami, ale i vývoj inštitúcií v rámci vývoja jednej konkrétnej civilizácie, napr. vznik a vývoj štátov od stredoveku, od podoby absolutistických monarchií, do súčasných foriem demokracií a konštitučných monarchií alebo vývoj inštitúcie otroctva, nevoľníctva a poddanstva až po nájomnú prácu.

Thorsten Veblen, zakladateľ inštitucionálnej ekonómie, vidí inštitúcie v závislosti od kontextu ako ustálenú spoločenskú prax alebo ustálené formy myslenia alebo formu organizácie (O'Hara, 2002, s. 6). Podľa spoluzakladateľa novej inštitucionálnej ekonómie Douglassa Northa, 1991, sú inštitúcie ľuďmi vymyslené obmedzenia, ktoré štruktúrujú politickú, ekonomickú a spoločenskú interakciu. Skladajú sa z neformálnych obmedzení (sankcie, tabu, zvyklosti, tradície, pravidlá správania) a z formálnych obmedzení (zriadenia, zákony, vlastnícke práva).

Súčasnú dominantnú ekonomickú teóriu – neoklasickú, keynesovskú a monetaristickú, vnímajú spoločenské a ekonomické inštitúcie ako hráčov v ekonomike a skúmajú ich správanie a vzájomné vzťahy – štát, firmy, spotrebiteľia. Každá teória má svoj základný ideologický pohľad pochádzajúci od svojho zakladateľa a podľa toho vníma jednotlivé inštitúcie. Neoklasická teória vidí inštitúciu firmy ako kľúčovú s pozitívnym vplyvom na ekonomiku a spoločnosť. Štátne zásahy a pokusy o reguláciu vidí ako faktory obmedzujúce rozvoj firiem a presadzuje tzv. slobodný trh. Súkromné vlastníctvo je základným pilierom a úlohou štátu je zabezpečiť jeho ochranu. Keynesovská škola vidí ako kľúčovú inštitúciu štátu, ktorého úlohou má byť korigovanie nerovnováh v ekonomike reguláciou a fiškálnou politikou. Slobodný trh bez regulácie štátu vedie k oslabovaniu dopytu a tým spôsobuje vznik kríz. Monetaristickí ekonómovia zdôrazňujú úlohu štátu pri regulovaní peňažnej masy v obehu. Peňažnú masu vidia ako rozhodujúci faktor ovplyvňovania outputu ekonomiky z krátkodobého hľadiska a úrovne cenovej hladiny z dlhodobého hľadiska.

Inštitúciu súkromnej firmy podrobil detailnej analýze a kritike Karl Marx vo svojom diele *Kapitál*. Vidí ju ako nástroj konfiškácie zamestnancami vytvorenej nadhodnoty a ako nástroj akumulácie kapitálu vytvárajúci spoločenské triedy vlastníkov a pracujúcich a prehlbujúci rozdiel medzi týmito triedami. Inštitúciu súkromnej spoločnosti dáva na úroveň otroctva, nevoľníctva a poddanstva, a to z pohľadu konfiškácie výsledkov práce. Tento inštitucionálny stav sa niekedy nazýva mzdovým otroctvom.¹³

Daron Acemoglu a James Robinson vo svojej knihe *Why Nations Fail*¹⁴ skúmajú vývoj ľudskej spoločnosti z pohľadu vplyvu inštitúcií na ekonomický rozvoj. Inštitúcie rozdeľujú na inkluzívne a extraktívne. Prichádzajú k záveru, že pokiaľ sa v spoločnosti stanú dominantnými extraktívne inštitúcie (často dochádza k premene inkluzívnych inštitúcií na extraktívne),

¹³ MARX, K. *Kapitál*: „Pri otrockej práci vystupuje ako práca pre pána dokonca aj tá časť pracovného dňa, v ktorej otrok iba nahrádza hodnotu svojich vlastných životných prostriedkov, keď teda v skutočnosti pracuje sám pre seba. Všetka otrokova práca sa javí ako nezaplatená práca. Pri námezdnnej práci sa naopak dokonca aj nadpráca čiže nezaplatená práca javí ako zaplatená. Tam vlastnícky vzťah zakrýva otrokovu prácu pre seba, tu peňažný vzťah zakrýva prácu námezdného robotníka vykonávanú zadarmo.“ s. 449.

¹⁴ Preložené do slovenčiny *Prečo štáty upadajú*.

vedie to k úpadku (Acemoglu, Robinson, 2012). Ako príklady takéhoto vývoja uvádzajú prípad Benátskej republiky, ktorá bola v 12. a 13. storočí dominantná obchodná veľmoc v Európe. V snahe upevniť svoje postavenie, bohatá elita začala meniť právny rámec a tým aj inštitucionálnu konštrukciu republiky. Monopolizáciou obchodu a politickej moci začal proces premeny inkluzívnych inštitúcií na extraktívne, čo v konečnom dôsledku prinieslo úpadok republiky.

V súčasnom civilizačnom modeli je v určitom zmysle základnou spoločenskou inštitúciou štát, ktorý svojimi funkciami vytvára priestor a pravidlá vzájomného fungovania veľkého počtu ľudí. Je to akási zastrešujúca inštitúcia, ktorá definuje povahu ostatných inštitúcií *de iure* a zabezpečuje dodržiavanie práva. Inštitúcia štátu, ako najvyššia suverénna inštitúcia, stojí *de iure* nad inštitúciou súkromného majetku aj nad inštitúciou korporácie. Všetky tieto inštitúcie sa vzájomne ovplyvňujú, pričom faktor veľkosti hrá kľúčovú úlohu. Na inštitúciu súkromného vlastníctva a inštitúciu firmy je potrebné nazeráť v kontexte supra inštitúcie štátu.

3.1 Inštitúcia súkromného vlastníctva

Inštitúcia¹⁵ súkromného vlastníctva, tak ako iné typy vlastníctva, je spoločenský konštrukt, ktorý je považovaný za jeden zo základných pilierov súčasnej civilizácie. Povaha tejto inštitúcie v podstate určuje povahu výkonnosti a rozdeľovanie príjmov v každej ekonomike (Libecap, 1986).

Zdanlivo jednoznačný a nespochybniteľný koncept súkromného vlastníctva je však do značnej miery koncept kontroverzný, čo potvrdzuje aj jeho vývoj. Napríklad zmeny vo vnímaní, čo môže byť predmetom súkromného vlastníctva, a kto má nárok na súkromné vlastníctvo. V minulosti mohol byť predmetom vlastníctva človek. Inštitúcia otroctva zohrávala kľúčovú úlohu v ekonomickom rozvoji predovšetkým tradičných západných koloniálnych mocností niekoľko storočí. Teda v priebehu jedného ľudského života sa mohla táto inštitúcia javiť ako fixná, daná a nespochybniteľná. Jej vývoj v dlhšom časovom horizonte až po jej

¹⁵ V podmienkach Slovenska sa viac používa pojem inštitút súkromného vlastníctva. Termín inštitúcia používame z dôvodu konzistentnosti terminológie v práci.

rušenie v rôznych krajinách sveta odráža spoločenské zmeny a ich dynamiku v priestore a čase a dokazuje relativnosť zdanlivo nespochybniteľných spoločenských inštitúcií. Inštitúcia otroctva v moderných dejinách bola vo väčšine krajín zrušená v priebehu 19. storočia, ale posledná krajina, ktorá oficiálne zrušila otroctvo bola Mauretánia, a to až v roku 1981. Otázka čo môže byť predmetom súkromného vlastníctva a v akom rozsahu, je aj v súčasnosti predmetom spoločenského boja medzi majetnými a nemajetnými sektormi spoločnosti.

Právo na súkromné vlastníctvo je obsiahnuté v článku 17 *Všeobecnej deklarácie ľudských práv*. Jednotná definícia tohto práva je však nedosiahnuteľná, pretože v rôznych regiónoch a kultúrach je pohľad na právo na majetok rozdielny. Napríklad latinsko-americké štáty namietali, že právo na vlastníctvo by malo byť obmedzené len na ochranu súkromného majetku nevyhnutného na živobytie. Ide o právo na osobné vlastníctvo. Tento postoj je vyjadrený v článku 23 *Americkej deklarácie práv a povinností človeka*. V slovenskom právnom systéme je základné právo na vlastníctvo obsiahnuté v ústave v článku 20.

Je dôležité zdôrazniť, že právo na súkromné vlastníctvo je odlišný typ práva ako napríklad právo na slobodu prejavu. Odlišnosť spočíva v tom, že právo na konkrétny majetok umožňuje jeho majiteľovi ho využívať a zároveň všetkým ostatným jeho využívanie zakazuje. Pri práve na slobodu prejavu nedochádza k takémuto stretu. Tento fakt je dôležitý vnímať v kontexte obmedzenosti prírodných zdrojov na planéte. Obmedzený rozsah pôdneho fondu na planéte, ako jeden z predmetov súkromného vlastníctva, môže byť takto rozdelený medzi veľkovlastníkov, menších vlastníkov až po najpočetnejšiu skupinu nevlastníkov pôdy. Práve obmedzenosť prírodných zdrojov na planéte je jedným zo základných argumentov pre obmedzenie rozsahu práva na súkromný majetok.

V ekonómii je vlastníctvo chápané ako atribút produktu, ktorý má štyri základné zložky: právo produkt používať; právo získať z produktu príjem; právo odovzdať produkt niekomu inému; právo na vynútenie týchto práv. Toto chápanie vlastníctva pochádza zo západnej Európy a do sveta bolo rozšírené predovšetkým prostredníctvom násilnej imperiálnej kolonizácie sveta štátmi ako Španielsko, Portugalsko, Holandsko, Belgicko, Francúzsko a predovšetkým Veľkou Britániou, ktorej impérium pokrývalo $\frac{1}{4}$ planéty.

Súčasný chápanie súkromného vlastníctva sa vyvíjalo vo feudálnej Európe. Vnímané bolo prostredníctvom pôdy a za jeden z prvých prejavov tohto práva, ktorého koncept presahuje až do súčasnosti, je princíp, ktorý v roku 1066 zaviedol prvý kráľ Anglicka Viliam Bastard (alebo aj Viliam Dobývateľ),¹⁶ že všetka pôda patrí panovníkovi (Cahill, 2010, s. 153). Súčasná Britská kráľovná Alžbeta II. ako posledná nástupkyňa Viliama Bastarda, je na základe tohto princípu *de iure* najväčšou vlastníčkou pôdy na svete. Podľa ústavy Spojeného kráľovstva je Alžbeta II., „z Božej milosti kráľovná Spojeného kráľovstva Veľkej Británie a Severného Írska a ich ďalších štátov a území, hlava Britského spoločenstva a ochrankyňa viery“, je jediným zákonným vlastníkom pôdy v Spojenom kráľovstve a ostatní občania majú podľa zákona z roku 1925 právo na výber z dvoch foriem vlastníctva – lénny statok a prenajatý statok (Cahill, 2010, s. 43). V praxi je toto pretrvávajúce právo kráľovny na absolútne vlastníctvo pôdy feudálnym prežitkom a na širokej verejnosti je prakticky nevynútiteľné. To, že zostáva v platnosti, je dôkazom zastaralosti Spojeného kráľovstva na základnej úrovni a antidemokratických princípoch obhajovaných vládnucou elitou (Cahill, 2010, s. 23). V súčasnosti sa samozrejme koncept neobmedzeného vlastníctva pôdy rozšíril aj na vlastníctvo kapitálu a toto právo bolo dané nielen prirodzeným fyzickým osobám ale aj právnickým osobám.

Násilné rozširovanie vlastníctva vládnuccich sektorov spoločnosti spôsobovalo neustále rastúcu majetkovú nerovnosť, čo vždy znamená vysoké riziko sociálnych nepokojov a revolúcií. Preto na ochranu majetku bolo potrebné inštitucionalizovať násilie vo forme štátu. Adam Smith vo svojom diele *Bohatstvo národov* z roku 1776 tvrdí, že „získavanie hodnotného a veľkého majetku nevyhnutne potrebuje vytvorenie vlády“ a „vláda ako garant bezpečnosti a ochrany majetku v skutočnosti existuje ako ochrana bohatých pred chudobnými“.

V 16. a 17. storočí, kedy západoeurópske mocnosti stupňovali kolonizáciu v Južnej a Severnej Amerike narazili Európania na odlišné vnímanie vlastníctva, ktorým samozrejme opovrhovali. Severoamerické indiánske kmene boli egalitárne spoločnosti a ich vnímanie vlastníctva bolo vnímané cez právo pôdu využívať. Toto právo vnímali tak, že ten, kto sa

¹⁶ V angličtine William the Bastard alebo tiež William the Conqueror.

o pôdu staral a užíval ju, mal na ňu vlastnícky nárok. Ak ju prestal užívať, nárok stratil a ktokoľvek iný ju mohol začať užívať. Napriek tomu, že poznali peniaze a vzájomne obchodovali, nepoužívali pôdu ako zdroj renty. Princíp renty odmietali. Priamo úmerný vzťah vlastníctva a moci si jasne uvedomovali a v tejto súvislosti vnímali aj dedenie. V komunitách severoamerických indiánov nebolo povolené dedenie z rodičov na deti – dedenie materiálneho majetku. Po úmrtí rodičov sa materiálny majetok delil medzi ostatných členov komunity. Týmto spôsobom sa zabráňovalo kumulácii majetku dedením, teda prenášaní nerovnosti cez generácie, a rovnomerne sa zvyšovalo materiálne zabezpečenie celej komunity. Prenášanie nerovnosti cez generácie inštitútom dedenia bolo základným pilierom európskych aristokratických spoločností. A existuje dodnes.

Vnímanie vlastníctva je zložitý sociálny a psychologický fenomén. V zásade je však možné povedať, že vlastníctvo je kľúčovým prostriedkom na uspokojovanie základných potrieb človeka. Na Maslowovej pyramíde potrieb by to boli spodné dva stupne, a to fyziologické potreby a potreby bezpečnosti. Podľa tejto hierarchie potrieb nie je potreba bohatstva a moci človeku implicitne vlastná. Môžeme teda oprávnené predpokladať, že pochádza z hodnôt spoločnosti. V našej realite je toho dôkladom glorifikácia bohatstva ako úspechu v živote. Otázne je, ktorá zložka spoločnosti takéto hodnoty preferuje, propaguje a z akých dôvodov.

Z fyziologického hľadiska má bohatstvo ako také svoj limit, ktorý je daný obmedzenou kapacitou Zeme. Je len obmedzený pôdny fond, je obmedzené množstvo obnoviteľných a neobnoviteľných zdrojov, ktoré sú používané na výrobu materiálnych statkov. Právne obmedzenie rozsahu súkromného majetku však neexistuje. Teoreticky je možné, že jeden človek môže vlastniť všetko bohatstvo na planéte. Pokiaľ existuje spoločenská dohoda o neobmedzenosti práva na súkromný majetok, čo sa týka jeho rozsahu a zároveň existuje aparát, ktorý zabezpečí vynútiteľnosť takéhoto práva, sú takéto extrémne teoreticky možné.

Druhý fyziologický rozmer pri pohľade na súkromné vlastníctvo je produkčná kapacita jednotlivca, ktorá je takisto obmedzená, a preto je neobmedzené súkromné vlastníctvo v rozpore s týmto prirodzeným limitom. V prírode v ríši zvierat je právo na územie, a teda právo na zdroje územia vynucované fyzickou silou jednotlivca alebo skupiny.

A obmedzenosť týchto fyzických síl predstavuje aj obmedzenie rozsahu nárokovaného územia a zdrojov. Tento model ľudská spoločnosť opustila.

Fyziologické limity jednotlivca taktiež obmedzujú schopnosť využívania súkromného majetku. V tomto zmysle bola obmedzená ochrana majetku v kultúre severoamerických indiánov. Osobný majetok bol chránený len v prípade, že bol majiteľom využívaný. Anglický osvietenec filozof 17. storočia John Locke tvrdil, že právo na majetok má byť jednotlivcovi garantované iba do rozsahu, kde je jednotlivec schopný svojím časom a energiou majetok využívať (Vaughn, 2013). Argumenty pre obmedzenie rozsahu súkromného vlastníctva vychádzajú nielen z limitov prírodného prostredia a jednotlivca, ale aj zo spoločenských javov, ktoré nastávajú pri veľkej majetkovej koncentrácii a nerovnosti.

Inštitúcia súkromného vlastníctva má veľmi rozsiahlu históriu a jej skúmanie prináša cenné poznatky o ľudskej spoločnosti ale rovnako aj o jednotlivcoch. Napriek existencii rôznych obmedzení, čo sa týka predmetu súkromného vlastníctva, neexistujú obmedzenia limitujúce jeho rozsah. A tento inštitucionálny stav považujeme za jeden zo základných koreňov globálnej ekonomickej krízy.

3.2 Inštitúcia firmy

Na inštitúciu firmy¹⁷ sa v tom najširšom zmysle slova môžeme pozeráť ako na skupinu ľudí, ktorí venujú časť svojej životnej energie na dosiahnutie určitého cieľa. Tento koncept je v histórii dobre známy.

Inštitúciu korporácie poznalo už aj rímske právo, i keď nie v dnešnej forme ekonomickej entity. Rímske právo chápalo korporáciu ako organizovanú jednotu prirodzených osôb, ktorá tvorí samostatný právny subjekt, celkom odlišný od svojich členov – právnickú osobu. Predpokladom existencie korporácie bolo, že musí mať aspoň troch členov a stanov. Podľa rímskeho práva boli korporáciami Rímsky štát, obce, dediny, osady a rôzne spolky – územné, cechové, kultové a ďalšie.

V starších dobách sa v Ríme nevyžadovalo, aby korporáciu uznal štát, alebo jej aj priznal právnu subjektivitu. Neskôr, najmä od konca republiky,

¹⁷ V práci používame termíny firma a korporácia ako synonymá.

štátna vrchnosť spolky zakazovala, alebo si vyhradzovala právo ich povoľovať, pretože neraz sklzáli na nežiadúcu politickú činnosť alebo činnosť odporujúcu dobrým mravom (Rebro, Blaho, 2010).

Už v časoch Ríma teda vznikol koncept právnickej osoby, na ktorom je postavená inštitúcia firmy. Už v tom čase si spoločnosť uvedomovala vplyv koordinovanej spolupráce jednotlivcov vo forme korporácie na svoje okolie, a preto boli zavádzané rôzne predpisy regulujúce ich činnosť.

Súčasný koncept korporácie sa začal vyvíjať v 17. storočí, keď za úplne prvé korporácie sa považuje založenie East India Company v roku 1600 v Anglicku a následne Dutch East India Company v roku 1602 v Holandsku. Sú považované za prvé korporácie, ktoré mali formu akciovej spoločnosti. Následný vývoj prebiehal v niekoľkých vlnách, pre ktoré boli charakteristické určité legislatívne zmeny, ktoré postupne menili formu tejto inštitúcie do súčasnej podoby.

V slovenskom zákonodarstve je inštitúcia korporácie, teda firmy, zadaná v Obchodnom zákonníku a môže nadobúdať 4 formy: verejná obchodná spoločnosť; komanditná spoločnosť; spoločnosť s ručením obmedzeným; akciová spoločnosť. Tieto právnické osoby bývajú zakladané za účelom podnikania a dosahovania zisku. I keď zákon umožňuje v obmedzenom rozsahu aj iný účel. Osobitnou formou podnikania je družstvo, ktoré je spoločenstvom neuzavretého počtu osôb, založeným za účelom podnikania alebo zabezpečovania hospodárskych, sociálnych alebo iných potrieb svojich členov.¹⁸ Vstupom do EÚ sa slovenský právny poriadok rozšíril aj o tzv. nadnárodné formy podnikania – Európske zoskupenie hospodárskych záujmov, Európsku spoločnosť, Európske družstvo. Forma družstva sa odlišuje od ostatných právnych foriem podnikania v tom, že cieľom jeho činnosti nemusí byť dosahovanie zisku a druhým podstatným rozdielom je, že vnútorné rozhodovanie prebieha demokratickým rozhodovaním jeho členov.

Právna definícia inštitúcie firmy (čiastočne s výnimkou družstva) v sebe obsahuje zadané dva spoločenské konflikty. Prvý spoločenský konflikt zadaný v konštrukcii tejto inštitúcie je vzájomný vzťah vlastníkov a manažérov na jednej strane a zamestnancov na strane druhej. Konflikt spočíva v tom, že o všetkých hodnotách vytvorených vo firme

¹⁸ § 221 ods. 1 Zbierka zákonov SR 513/1991 Zb. Obchodný zákonník.

počas jej fungovania, rozhodujú iba vlastníci a manažéri. Princípom zamestnaneckého pomeru bežného zamestnanca v klasickej komerčnej firme je, že musí vytvoriť väčšiu hodnotu, ako je hodnota jeho odmeny za vykonanú prácu. Táto nadhodnota, nazývaná zisk, sa stáva vlastníctvom majiteľov firmy. Tento proces je podľa nášho názoru prvotná redistribúcia vytvorených hodnôt v hospodárstve. Redistribúcia, ktorá prebieha prostredníctvom daní a štátneho rozpočtu je podľa nášho názoru druhotná a korekčná redistribúcia, ktorá však prvotnú koriguje len obmedzene. Definícia vnútornej konštrukcie firmy teda vytvára dve spoločenské triedy, ktoré majú odlišné a protichodné záujmy. Vstupujú do konfliktu. V tomto momente treba zdôrazniť, že ide o konflikt vynútený právnou definíciou inštitúcie. Bežný zamestnanec, ktorý sa stane súčasťou vrcholového manažmentu, prejde zo dňa na deň radikálnou zmenou záujmov, ktoré musí naplňať a vstupuje do konfliktu so svojimi predchádzajúcimi spolupracovníkmi.

Problém prvotnej redistribúcie vytvorených hodnôt v rámci inštitúcie firmy je veľmi dobre chápaný. Akousi reakciou naň je koncept maximálnej mzdy inšpirovaný konceptom minimálnej mzdy. V novembri 2013 sa uskutočnilo vo Švajčiarsku referendum s otázkou, či občania súhlasia so zavedením maximálneho rozdielu medzi najnižšími a najvyššími mzdami vo firmách, kde maximálny rozdiel by bol stanovený pomerom 1 : 12. Návrh bol odmietnutý 65,3 % hlasujúcich. Pričom podľa podporovateľov tohto návrhu by toto pravidlo malo vplyv iba na 0,3 % švajčiarskych firiem a približne 3 400 manažérov. V tomto prípade išlo o pokus prijať celonárodnú normu (zmena inštitúcie firmy), ktorej dodržiavanie by vynucoval štát, keďže nie je možné, aby v klasickej firme došlo k rozhodnutiu takéhoto charakteru demokraticky, a to z toho dôvodu, že klasickej firma nie je demokratická inštitúcia, práve naopak, je to inštitúcia totalitná priamo zo svojej zákonnej definície, kde kľúčové rozhodnutia prijímajú vlastníci a vrcholový manažment a tie sú direktívne prenášané na nižšie hierarchické stupne.

Družstevná forma firmy má odlišnú zákonnú definíciu a disponuje demokratickými nástrojmi pre vnútorné rozhodovanie. To má pochopiteľne zásadný vplyv na charakter prijímaných rozhodnutí. Príklad známeho baskického družstevného podniku Mondragon Corporation to potvrdzuje. Demokratickým spôsobom prijímajú rozhodnutia o použití zisku

na udržanie zamestnanosti, o nevyplatení dividend, o znížení miezd, či určení maximálneho rozdielu najvyššieho a najnižšieho platu, ktorý sa pohybuje od 3 : 1 po 6 : 1, v niekoľkých prípadoch 9 : 1. Pre úplnosť treba dodať, že aj družstevné podniky najímajú zamestnancov, ktorí nie sú členmi družstva a tým pádom nemajú rozhodovacie právomoci. Pre tento jav sa ujal termín *problém degenerácie družstva* (Kalmi, 2006).

Druhým predinštalovaným spoločenským konfliktom v zákonnej definícii firmy je účel jej existencie, teda dosahovanie zisku. Kategória zisku má viacero definícií, ale v zásade ide o to *získať viac ako dať*. Spoločnosť tento princíp akceptuje na úrovni firiem, nie však na úrovni osobných vzťahov. Spoločnosť sa však skladá z konkrétnych jednotlivcov, a preto je pozoruhodné, že k jednému a tomu istému javu zaujíma úplne protichodné postoje. Tento predinštalovaný spoločenský konflikt videl už aj Adam Smith, ktorý vo svojom diele *Bohatstvo národov* okrem iného hovorí: „*Len zriedkakedy sa stretnú príslušníci rovnakého druhu podnikania, i keď to je len kvôli zábave či rozptýleniu, aby sa nakoniec ich rozhovor nestočil na nejaké spolčenie proti spoločnosti alebo na vymýšľanie nejakého spôsobu, ako zvýšiť ceny*“ (Smith, 1776, s. 116 – 117). Podľa Milтона Friedmana má firma jedinú spoločenskú zodpovednosť a tou je zvyšovanie svojich ziskov. Ale dodáva, že za predpokladu, že firma dodržiava pravidlá hry, je zapojená do otvorenej a slobodnej súťaže bez klamaní a podvádžania (Friedman, 1970).

Ekonomická teória konca 19. storočia a prvej polovice 20. storočia výrazne vyzdvihovala družstevníctvo ako demokratizujúci prvok v ekonomike a ako inštitúcie, ktoré na rozdiel od klasických kapitálových spoločností, naplňajú mnohé spoločenské ciele. Po druhej svetovej vojne, kedy ekonomická teória prechádza od inštitucionálneho pohľadu na ekonomiku k neoklasickej ekonómii, začína ekonómia družstevníctvo v podstate ignorovať a z ekonomickej literatúry sa takmer vytratilo (Kalmi, 2006). Ekonómovia prvej polovice 20. storočia videli družstvá ako organizácie, ktoré budú v budúcnosti v ekonomike z hľadiska jej organizačného zloženia prevládať. Naopak neoklasickí ekonómovia druhej polovice 20. storočia až po súčasnosť, kedy družstevníctvo je marginalizované, vidia súčasné inštitucionálne nastavenie ako viac-menej fixné (Kalmi, 2006).

Oba zákonom predinštalované spoločenské konflikty v konštrukcii inštitúcie firmy majú pre spoločnosť ďalekosiahle dôsledky. Výrazným faktorom v povahe dôsledkov pôsobenia firmy na spoločnosť je veľkosť firmy, keďže pyramídová štruktúra tejto organizácie umožňuje relatívne stálemu nízkemu počtu osôb na vrchole pyramídy rozhodujúcim spôsobom ovplyvňovať život veľkému počtu osôb pod vrcholom pyramídy a zároveň život vonkajšieho prostredia, v ktorom pôsobí.

Svoju úlohu zohráva v čase pozorovateľný sociologický jav nazývaný inštitucionálny filter. Tento fenomén je vlastný pre organizácie hierarchickej povahy, kde obsadzovanie rozhodovacích pozícií v štruktúre organizácie neprebíha demokratickou formou zdola nahor, ale tzv. výberom nasledovníkov zhora nadol. Osoby v rozhodovacej časti organizácie vyberajú svojich podriadených a svojich nástupcov prostredníctvom filtra hodnôt a cieľov organizácie a svojich osobných. V čase sa tento jav má tendenciu prejavovať určitou formou pritvrdzovania – agresívnejšie, bezohľadnejšie sledovanie osobných cieľov a cieľov organizácie. Táto zmena sa prejavuje prirodzene v dopadoch na okolitú spoločnosť.

Rozsiahlosť dopadov pôsobenia firmy na okolitú spoločnosť určuje predovšetkým samotná veľkosť firmy. Čím väčšia firma, tým väčší dopad na spoločnosť prostredníctvom svojich zamestnancov, prostredníctvom ekologických dopadov na prírodné prostredie, prostredníctvom dodávateľsko-odberateľských vzťahov, prostredníctvom vzťahov s vládou a miestnou samosprávou a podobne. Forma dopadov na spoločnosť je ovplyvňovaná aj vlastnosťami spoločnosti samotnej. Tie isté firmy sa môžu správať veľmi odlišne v rôznych krajinách, a to v závislosti práve od okolitej spoločnosti. Veľké nadnárodné firmy mávajú veľmi odlišné politiky voči vlastným zamestnancom v rozvinutých krajinách a v rozvojových krajinách, odlišné štandardy ochrany prírodných zdrojov či znečisťovania. Pri snahe o maximalizáciu zisku idú vždy na hranicu limitov prostredia, v ktorom operujú. Firma Nestlé, jedna z najväčších potravinárskych korporácií na svete, v novembri 2015 verejne priznala, že v Thajsku využíva otrockú prácu. Firma Nestlé tiež aktívne propaguje privatizáciu vody. Jej najvyšší predstavitelia sa opakovane vyjadrujú, že voda nie je základné ľudské právo, a že by mala byť privatizovaná. Verejné ohlasovanie takýchto cieľov znamená, že firma pravdepodobne

podniká aj lobistické aktivity v tomto smere. Prípadná legislatívna zmena smerom k privatizácii vody by mala ďalekosiahle dopady na spoločnosť.

Príkladov vážnych spoločenských a ekologických konfliktov a škôd vyplývajúcich zo samotnej právnej definície inštitúcie firmy je veľké množstvo.

* * * * *

Inštitucionálny vývoj v spoločnosti je zvyčajne veľmi pomalý, pretože súvisí s vývojom spoločenských hodnôt a ideológií a s vývojom spoločenského poznania. Preto je inštitucionálna konštrukcia spoločnosti zvyčajne vnímaná veľmi staticky. Radikálne zmeny inštitúcií, ktoré sa zvyčajne označujú ako revolúcie, môžu však prebehnúť i v relatívne krátkom čase. Moderná história inštitúcií slúžiacich na konfiškáciu vytvorených hodnôt jednou skupinou populácie druhou skupinou – otroctvo, nevoľníctvo, poddanstvo, súkromná firma, neustály boj o ich zmenu, zrušenie či naopak zachovanie, ilustruje ich fundamentálnu dôležitosť pre spoločnosť. Ich história taktiež ilustruje vývoj spoločenských ideológií v priestore i čase.

Inštitúcie v spoločnosti zohrávajú rozhodujúcu úlohu a výrazne formujú každodenný život každého člena spoločnosti. Je preto žiadúce kriticky pristupovať k ich pôsobeniu a kontinuálne ich podľa potrieb a záujmov spoločnosti predefinovávať.

Názory jedinca sú utvárané jeho pozorovaním okolitého sveta a interakciou s ním. Nie sú však vytvárané samotnými pozorovanými objektmi a javmi, ale interpretačnou maticou, ktorú tvoria spoločenské hodnoty prostredia, pomocou ktorých jedinec pozorované javy a objekty interpretuje a vyhodnocuje. Kritické vnímanie inštitúcií spoločnosti je preto závislé od hodnôt spoločnosti.

V našom súčasnom prostredí je kumulovanie hmotného majetku vnímané ako cnosť, prestíž, úspech. V kriminalistike je motív konania chápaný ako vnútorná pohnútk a príčina konania je externý faktor. V tomto kontexte existencia neobmedzeného súkromného vlastníctva je externý faktor, ktorým spoločnosť umožňuje jednotlivcovi kumulovať majetok v neobmedzenej miere a zároveň mu poskytovať aj jeho ochranu. Motívom kumulácie majetku sú osobné výhody, ktoré naakumulované bohatstvo prináša, predovšetkým moc a môcť. Pričom spôsob kumulácie môže

prebiehať legálnymi, nelegálnymi, nelegitímnymi, nemorálnymi spôsobmi. Predovšetkým prostredníctvom nástroja inštitúcie súkromnej firmy.

Skúmanie inštitúcie súkromného vlastníctva a inštitúcie súkromnej firmy sme uchopili so zameraním sa na kľúčové problémy ich konštrukcií vo väzbe na okolitú spoločnosť a prírodné prostredie. Krátkym historickým kontextom sme chceli upozorniť na relatívnosť existencie týchto inštitúcií napriek zdaniu ich nemennosti. V nasledujúcich častiach preskúmame vybrané spoločenské javy, ktoré sú následkami existencie skúmaných inštitúcií.

4 SPOLOČENSKÉ JAVY VYPLÝVAJÚCE ZO ZÁKLADNÉHO INŠTITUCIONÁLNEHO NASTAVENIA SPOLOČNOSTI

4.1 Vývoj príjmovej a majetkovej nerovnosti

Príjmová a majetková nerovnosť je považovaná za akýsi motor snaženia jednotlivcov. Rozdielnosť v príjmoch v závislosti od typu povolania a postavenia v hierarchii inštitúcií je považovaná za prirodzenú, odrážajúcu rozdielny stupeň náročnosti práce, zodpovednosti, rizika a podobne. Sociálna mobilita, teda presun z jednej príjmovej a majetkovej skupiny do vyššej, je považovaná za zdroj motivácie jednotlivcov v snažení a kreativitě, z čoho má mať prospech celá spoločnosť. Je isté, že pre určitú časť spoločnosti toto tvrdenie platí. Avšak história ukazuje, že motívmi k poctivej práci, snaženiu, tvorivosti či bádaniu môžu byť aj iné faktory nemateriálnej povahy.

V zásade určitú príjmovú a majetkovú nerovnosť spoločnosť bez vážnejších problémov akceptuje. Veľké a extrémne majetkové a príjmové nerovnosti spôsobujú v spoločnosti celý rad problémov, ktoré môžu kulminovať do vážnych spoločenských konfliktov násilnej povahy, k revolúciám, k občianskym vojnám. Úroveň súčasnej príjmovej a majetkovej nerovnosti globálnej a vo väčšine krajín sveta dosahuje práve túto hranicu, kedy hrozia vážne konflikty.

Vysokú príjmovú a majetkovú nerovnosť vnímajú sektory spoločnosti v tej spodnej časti jej škály ako nesprávnu a nespravodlivú. Nerovnosť je výsledkom spoločenských pravidiel. Nie je spôsobená prírodnými zákonmi, ktorým sa človek musí prispôbiť. Preto sa nespokojné sektory spoločnosti dožadujú zmeny spoločenských pravidiel. Vnímanie extrémnej nerovnosti ako nespravodlivosti vyplýva z biologickej podstaty ľudskej bytosti. Každé ľudské telo disponuje určitým a obmedzeným objemom životnej energie. Tú premieňa na prácu – tvorbu hodnôt materiálnej a nemateriálnej povahy. Pri všetkých ľuďoch, ktorí sú po fyzickej a psychickej stránke schopní vykonávať nejaký typ práce, je síce objem disponibilnej životnej energie na prácu rozdielny, tieto rozdiely však nie sú extrémne. Preto výrazne odlišné odmeňovanie pri určitých typoch práce je vnímané ako nespravodlivé, pretože nie je spôsobené výrazne

odlišným disponibilným fondom životnej energie, ale spoločenskými pravidlami.

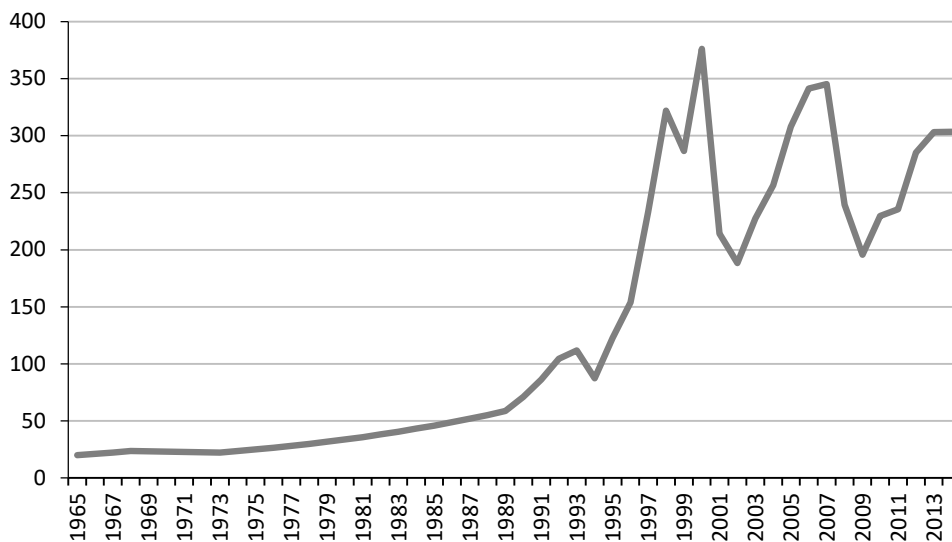
Vnímanie nerovnakej odmeny za v podstate podobne vydanú energiu je vlastné aj primátom. V roku 2003 bola v časopise *Nature* publikovaná práca od S. F. Brosnanovej a F. B. De Waala s názvom *Monkeys reject unequal pay*.¹⁹ Autori práce vo svojich pokusoch zistili, že primáty vnímajú férovosť podobne ako ľudia. Pri pokusoch s opicami druhu Malpy hneď zistili, že tieto primáty odmietajú prijať horšiu odmenu za rovnaký úkon, pokiaľ vidia, že iný člen skupiny dostal odmenu lepšiu. Pokus spočíval v podaní malého kamienka opici, ktorá ho následne vrátila výskumníkovi. Za vrátenie kamienka opica dostala odmenu vo forme kúska uhorky. Dve opice v susediacich malých klietkach, do ktorých si vzájomne vidia a vzájomne sa poznajú, opakujú rovnaký úkon bez problémov 25-krát za sebou za predpokladu, že každá dostane rovnakú odmenu. V momente kedy jedna z opíc začala dostávať ako odmenu hrozno, druhá opica odmietala prijímať uhorku a vyjadrovala nespokojnosť. Ešte výraznejšia bola reakcia, ak jedna z opíc dostala hrozno bez nutnosti vykonať nejaký úkon. Autori tejto štúdie nepriamo potvrdili, že vnímanie férovosti odmeňovania u ľudí vyplýva z biologickej podstaty človeka, a je preto prirodzené.

Skúmaním príjmovej a majetkovej nerovnosti sa zaoberá mnoho významných inštitúcií a odborníkov, a preto k tejto problematike existuje veľké množstvo vedeckých prác a publikácií. Pre účely tejto práce je podstatné zachytiť trendy jej vývoja a jej súčasný stav.

Graf 10 zachytáva trend rastu vzájomného pomeru odmien za prácu výkonných riaditeľov a bežných zamestnancov v USA od roku 1965 do roku 2014.

¹⁹ V preklade *Opice odmietajú nerovnakú odmenu*.

G r a f 10:

Vzájomný pomer zárobkov výkonných riaditeľov a bežných zamestnancov v USA v rokoch 1965 a 2014

Prameň: Mishel a Davis (2015).

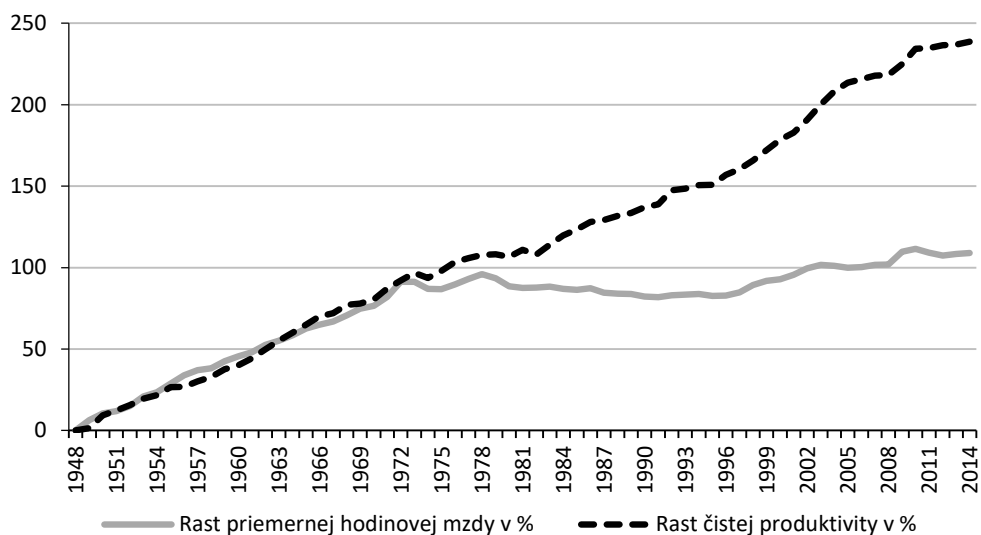
Pomer medzi odmenami výkonných riaditeľov a bežných zamestnancov bol v roku 1965 20 : 1. Pomalý ale stabilný rast tohto pomeru začal prudko rásť v 90-tych rokoch. Svoj vrchol 376 : 1 dosiahol v roku 2000, kedy výkonní riaditelia zarobili za jeden deň viac ako bežný zamestnanec zarobil za celý rok. V roku 2014 bol tento pomer 303 : 1 v rastúcom trende, ktorému predchádzal pokles v rokoch vrcholenia globálnej ekonomickej krízy. Avšak aj pri najväčších poklesoch tohto pomeru po roku 2000 bol vždy niekoľkonásobne vyšší ako v 60-tych, 70-tych a dokonca aj 80-tych rokoch minulého storočia. Od roku 1979 do 2014 o infláciu ošetrovaný príjem výkonných riaditeľov vzrástol o 997 %. Tento nárast je takmer dvojnásobný oproti rastu akciových trhov za rovnaké obdobie. A je podstatne vyšší ako 10,9% rast príjmov bežného zamestnanca v rovnakom období.

Negatívny trend vývoja príjmovej nerovnosti ilustruje aj vývoj priemerných príjmov bežných pracovníkov v USA v porovnaní s vývojom celkovej čistej produktivity práce. Na grafe 11 vidíme, že trend rastu produktivity práce a trend rastu priemernej mzdy bežného pracovníka išli od roku 1948 do roku 1972 v podstate rovnakým tempom. Od roku

1973 pozorujeme miernejšie pokračovanie rastu produktivity práce, avšak rast priemernej hodinovej mzdy sa v podstate zastavil a pri nástupe neoliberala politiky Ronalda Reagana v USA a Margaret Thatcherovej vo Veľkej Británii v 80-tych rokoch, začala priemerná hodinová mzda dokonca klesať. Stúpajúci trend opäť obnovila až v druhej polovici 90-tych rokov. Avšak ani tento obnovený rast hodinovej mzdy nedosahuje dynamiku rastu produktivity práce.

G r a f 11:

Vývoj rastu produktivity práce a vývoj rastu priemernej hodinovej mzdy bežného pracovníka v % v USA v období rokov 1948 až 2014



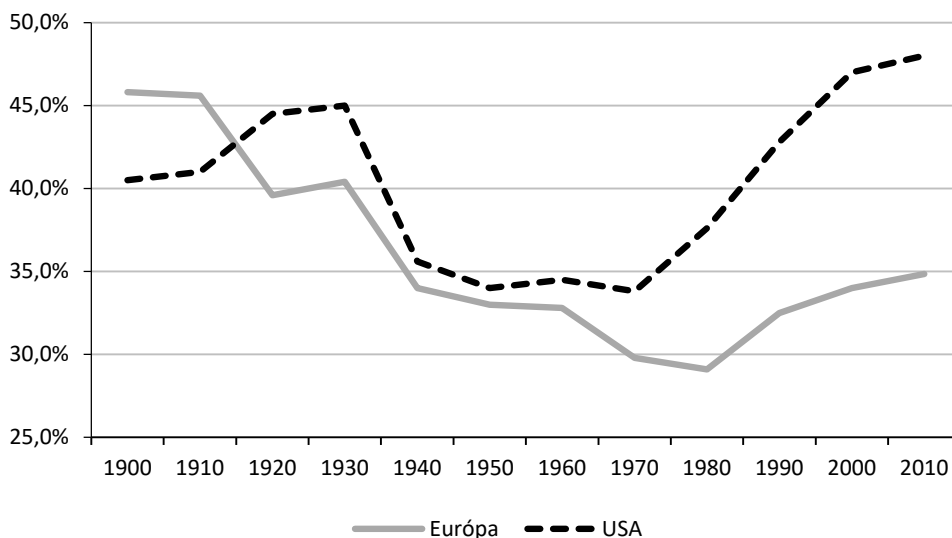
Poznámka: Krivka rastu priemernej hodinovej mzdy (vrátane odmien) v % zachytáva len mzdy bežných, teda nevedúcich pracovníkov vo výrobnnej sfére v súkromnom sektore. Krivka rastu čistej produktivity zachytáva čistú produktivitu za celú ekonomiku ako rast produkcie tovarov a služieb na jednu odpracovanú hodinu.

Prameň: Bivens a Mishel (2015).

Bivens a Mishel (2015) tvrdia, že jedným z dôvodov zmeny vývoja týchto dvoch trendov je pokles podielu príjmov z práce oproti príjmom z kapitálu. Teda inými slovami majitelia firiem si z vyprodukovaných hodnôt berú väčší podiel.

G r a f 12:

Porovnanie vývoja príjmovej nerovnosti v USA s priemerom vývojev príjmovej nerovnosti v štyroch európskych krajinách (Veľká Británia, Francúzsko, Nemecko, Švédsko) v období rokov 1900 až 2010 v %

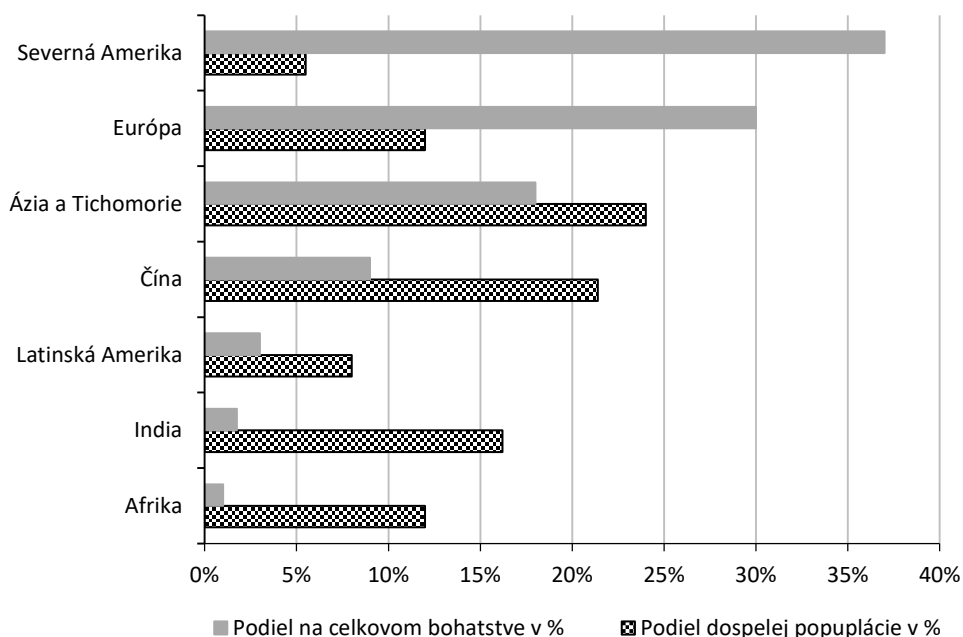


Prameň: Thomas Piketty – Capital in the twenty-first century (2014).

Graf 12 zobrazuje podiel horného decilu populácie podľa príjmu na celkových príjmoch v spoločnosti. Ako je vidieť v grafe pokles nerovnosti začal v oboch regiónoch v podobných trendoch po veľkej hospodárskej kríze v 30-tych rokoch a v zásade pokračoval až do 70-tych rokov. V USA dochádza k zlomu v roku 1970 a v Európe v roku 1980 a príjmová nerovnosť začala opäť rásť, pričom v USA veľmi prudkým tempom a dosahuje už vyššie hodnoty ako v 20-tych rokoch 20. storočia.

Rekordne rastúca príjmová nerovnosť v USA má pre celý svet veľké dôsledky, keďže Spojené štáty sú svetová veľmoc a do značnej miery určujú globálnu politiku. Postavenie USA ako svetovej veľmoci ilustruje aj graf 13.

G r a f 13:

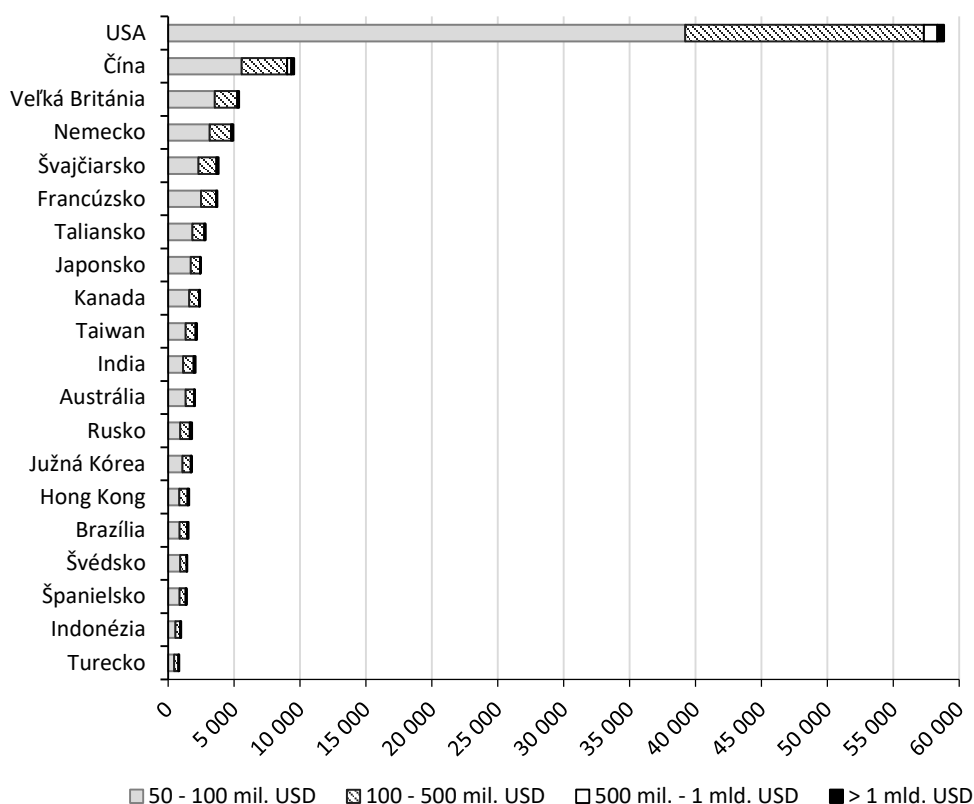
Svetové bohatstvo podľa populácie a svetových regiónov v roku 2015

Prameň: Credit Suisse Global Wealth Databook (2015).

Región Severnej Ameriky pokrýva aj Kanadu. Tá má však iba približne 1/10 obyvateľstva Spojených štátov a jej podiel na bohatstve tejto časti sveta je malý. Región Severnej Ameriky má 37 % svetového bohatstva, teda viac ako 1/3, pričom v tomto regióne žije iba 6 % celkovej populácie Zeme. Európa má približne 12 % svetovej populácie a 30 % svetového bohatstva. Latinská Amerika a Afrika sú tradične najchudobnejšie oblasti sveta.

Stupeň koncentrácie bohatstva v Severnej Amerike ilustruje aj graf 14, kde vidíme, že Spojené štáty majú zďaleka najväčší počet ľudí vo vysokých majetkových pásmach. Všetky ostatné krajiny z rebríčka 20 krajín s najväčším počtom veľmi bohatých ľudí za Spojenými štátmi ďaleko zaostávajú.

G r a f 14:
Počet ľudí s veľkým majetkom v 20 krajinách v roku 2015



Prameň: Credit Suisse Global Wealth Databook (2015).

Vývoj rozdelenia bohatstva z celosvetového pohľadu v období po vrcholení globálnej krízy zachytávajú tabuľka 4 a graf 15. Z údajov vidíme, že trend prehlbovania globálnej nerovnosti pokračuje. Vzástol podiel ľudí, ktorých majetok je menej ako 10 000 USD, a to v každom roku. Klesol podiel ľudí tzv. strednej triedy a podiel ľudí s majetkom od 100 000 USD do 1 mil. USD zaznamenal striedavý vývoj. Podiel ľudí s majetkom vyšším ako 1 mil. USD však stúpol. Celkovo môžeme konštatovať, že ubúda ľudí v strednej triede a pribúda ľudí v najnižšej majetkovej skupine. Zároveň narástol podiel ľudí v najvyššej majetkovej skupine. Bohatstvo v rokoch 2010 až 2015 sa jednoznačne presúvalo od chudobných smerom k bohatým.

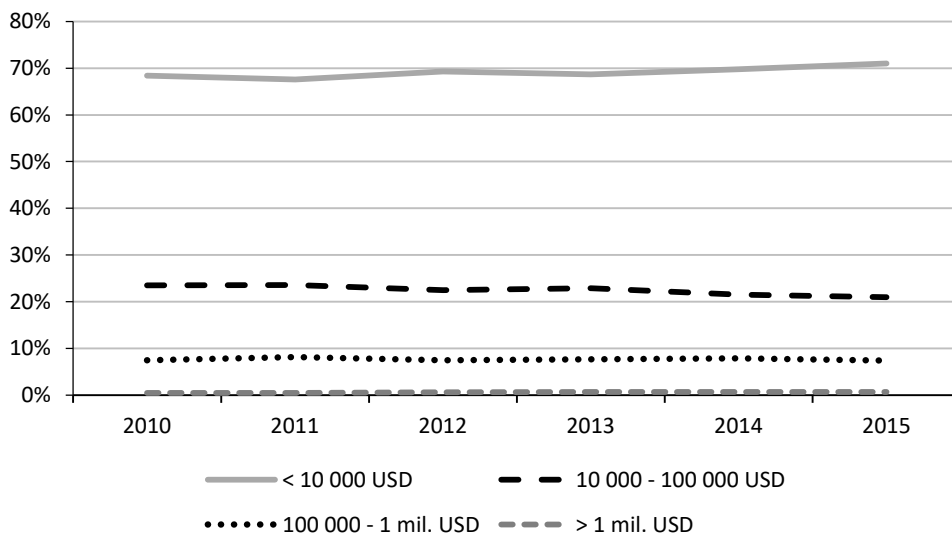
T a b u ľ k a 4:

Podiel vybraných majetkových pásiem majetku na celkovom bohatstve sveta v rokoch 2010 až 2015 v %

Majetkové pásmo v USD	2010	2011	2012	2013	2014	2015
< 10 000	68,4	67,6	69,3	68,7	69,8	71,0
10 000 – 100 000	23,5	23,6	22,5	22,9	21,5	21,0
100 000 – 1 mil.	7,5	8,2	7,5	7,7	7,9	7,4
> 1 mil.	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7	0,7

Prameň: Global Wealth Report, Credit Suisse za roky 2010 až 2015.

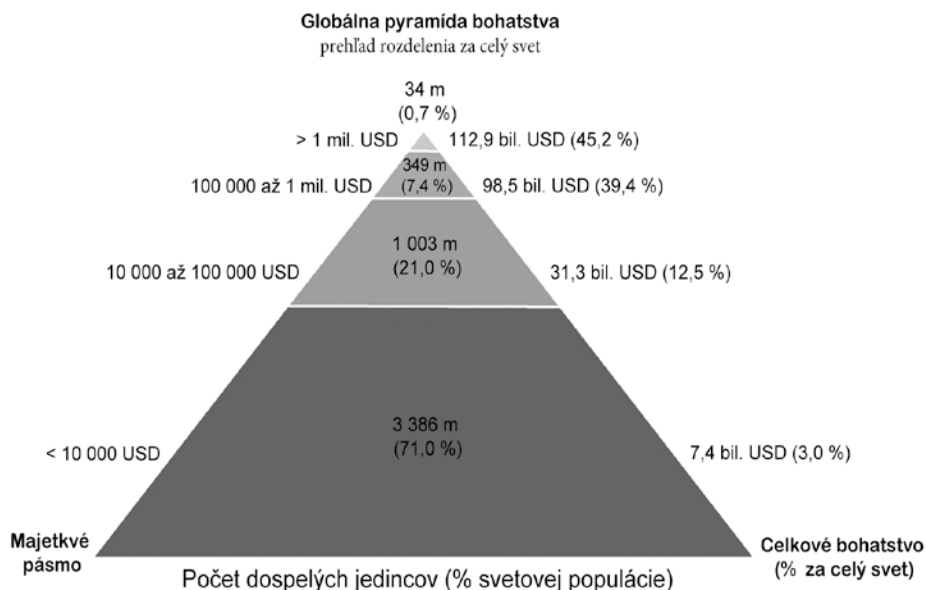
G r a f 15:

Trendy vývoja podielu vybraných majetkových pásiem na celkovom bohatstve vo svete v rokoch 2010 až 2015 v %

Prameň: Credit Swiss, graf spracovaný z údajov v tabuľke 4.

Graf 16 zobrazuje stav globálnej pyramídy rozdelenia bohatstva v roku 2015 aj v absolútnych hodnotách. Vidíme, že ľudí vlastniacich majetok väčší ako 1 milión dolárov je celosvetovo viac ako 34 miliónov. Vlastnia spolu majetok v hodnote 112,9 biliónov USD, čo je spolu viac ako 45 % svetového bohatstva. Naproti tomu 71 % dospelých ľudí na svete, ktorí majú majetok menší ako 10 000 USD, spolu vlastní iba 3 % svetového bohatstva.

G r a f 16:

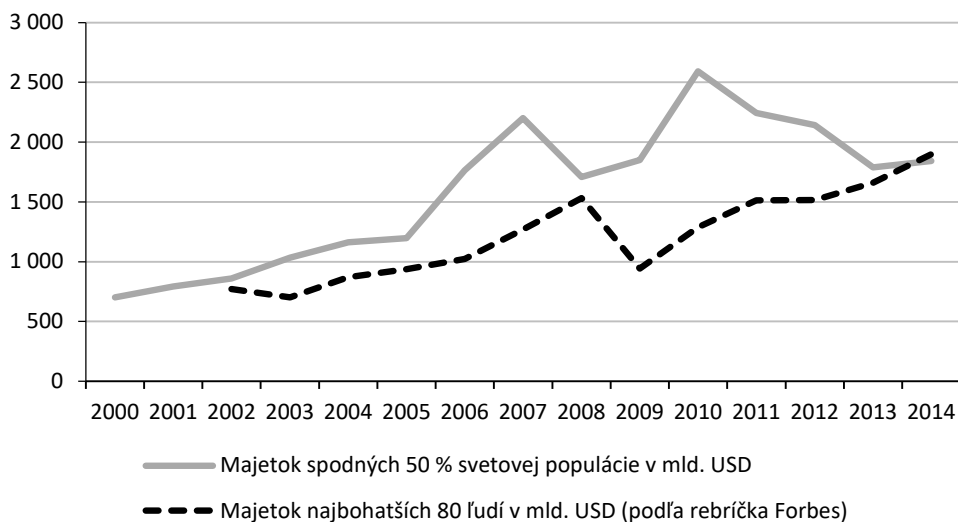
Globálna pyramída bohatstva v roku 2015 podľa majetkových pásiem

Prameň: Credit Suisse Global Wealth Databook (2015).

Pre úplnejší obraz o príjmovej a majetkovej nerovnosti je potrebné konkrétnejšie analyzovať štruktúru najmajetnejšej časti pyramídy bohatstva. Je veľký rozdiel disponovať majetkom milión, či niekoľko miliónov a majetkom v miliardách dolárov. Vplyv na spoločenské rozhodovanie je v prípade miliárdov mnohonásobne vyšší. Takýto podrobnejší pohľad vidíme v grafe 14. Úplne na špici majetkovej pyramídy sú osoby, ktorých majetok sa pohybuje v miliardách. Celosvetovo rešpektovaná organizácia Oxfam, ktorá sa zaoberá aj problémami nerovnosti, chudoby, klimatickými zmenami a ďalšími závažnými problémami súčasnosti, upozorňuje vo svojich publikáciách o majetkovej a príjmovej nerovnosti, predovšetkým na extrémnosť naakumulovaného bohatstva tých najbohatších ľudí planéty. V grafe 17 vidíme, že prvých 80 miliárdarov sveta takmer zdvojnásobilo svoj majetok za obdobie rokov 2000 až 2014, pričom v roku 2014 veľkosť ich majetku prevýšila majetok celej spodnej polovice svetovej populácie na majetkovej škále.

G r a f 17:

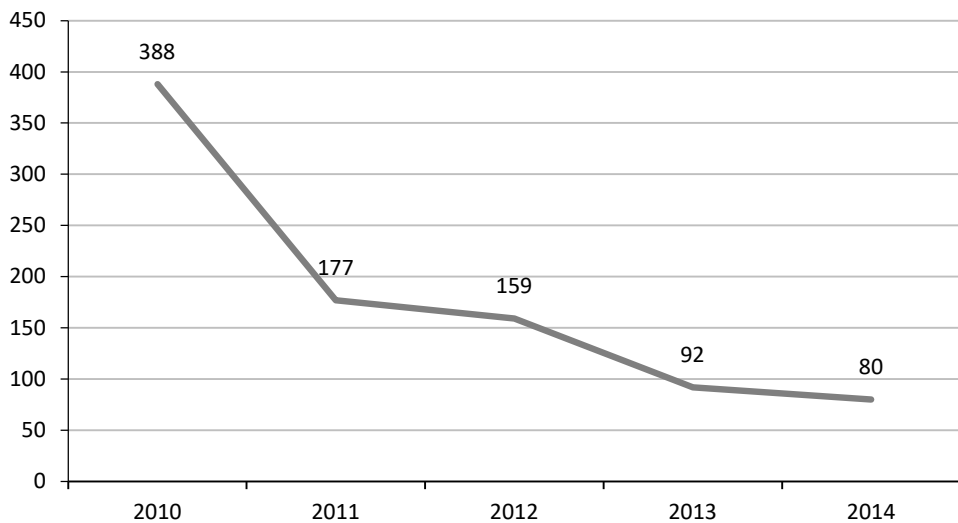
Trend vývoja veľkosti bohatstva spodnej polovice svetovej populácie a trend vývoja veľkosti bohatstva 80 najbohatších ľudí sveta a ich vzájomný vzťah v období rokov 2000 až 2014



Prameň: Oxfam – Having it all and wanting more (2015).

G r a f 18:

Počet miliardárov, ktorých majetok spolu predstavuje rovnaké bohatstvo ako bohatstvo spodnej polovice celosvetovej populácie v rokoch 2010 až 2014



Prameň: Oxfam – Having it all and wanting more (2015).

V grafe 18 vidíme, že kým v roku 2010 celkový majetok 388 miliárdarov bol rovnaký ako majetok spodnej polovice svetovej populácie na majetkovej škále, v roku 2014 to bolo už iba 80 miliárdarov, ktorí spolu disponovali takým majetkom. Koncentrácia bohatstva na samotnej špičke majetkovej pyramídy dosahuje historických úrovní, ktoré sú pre bežného človeka len veľmi ťažko predstaviteľné.

Súčasný stupeň príjmovej a majetkovej nerovnosti je meraný predovšetkým podľa pásiem v absolútnych sumách či relatívne porovnávaním vzájomných pomerov jednotlivých decilov celkovej príjmovej či majetkovej škály. Pre lepšie pochopenie úrovne nerovnosti je potrebné vnímať údaje v kontexte bežného života jednotlivca. V slovenskej realite príjmovej a majetkovej nerovnosti, ktorá je z hľadiska globálnej nerovnosti nízka, môžeme ilustrovať jej veľkosť porovnaním výšky priemernej mzdy a veľkosti majetku niekoľko málo najbohatších obyvateľov Slovenska. Priemerná mesačná mzda v roku 2014 v SR predstavovala 858,- EUR, pričom takmer 60 % obyvateľov Slovenska túto hranicu mesačnej mzdy v roku 2014 nedosahovala.²⁰ Podľa bežných mediálne dostupných informácií medzi najbohatších občanov Slovenska v roku 2015 patrili napríklad: Ivan Chrenko (HB Reavis) 730 mil. EUR; Jaroslav Haščák (Penta) 530 mil. EUR; Milan Fiľo (Mondi SCP) 510 mil. EUR; Jozef a Patrik Tkáčovci (J&T) 440 mil. EUR; Martin Kúšik (Odyssey 44, bývalý spolumajiteľ Penta) 430 mil. EUR; Ivan Jakabovič (J&T) 425 mil. EUR; Miroslav Trnka (ESET) 410 mil. EUR; Rudolf Hrubý (ESET) 390 mil. EUR. Spolu priznaný majetok týchto 9 ľudí bol približne 3,865 mld. EUR. Táto suma by stačila na vyplatenie 4 504 662 mesačných priemerných miezd vo výške 858,- EUR. Stredná dĺžka života na Slovensku bola v roku 2012 76,2 rokov. Majetok týchto 9 ľudí by teoreticky stačil na vyplácanie súčasnej priemernej mzdy po celú dĺžku života až 59 116 ľuďom. Oficiálny počet obyvateľov mesta Martin v roku 2014 bol 56 053 obyvateľov. Príjmovú a majetkovú nerovnosť na Slovensku v súčasnosti by sme teda mohli ilustrovať tak, že majetok 9 ľudí, ktorí patria k tým najbohatším a sú v zásade mediálne známi, by teoreticky stačil na vyplácanie priemernej mesačnej mzdy každému jednému občanovi mesta Martin po obdobie 76 rokov. Alebo inak povedané, celé mesto Martin, každý jeden jeho občan,

²⁰ Štatistický úrad SR.

by musel odovzdávať hodnotu svojej práce 76 rokov, teda po celý svoj život, aby vygenerovali majetok týchto 9 občanov SR.

Mimoriadne podrobne sa vývojom príjmovej a majetkovej nerovnosti zaoberá francúzsky ekonóm Thomas Piketty vo svojej knihe *Kapitál v 21. storočí*. Jej vývoj skúmal predovšetkým na príklade Francúzska a USA a niekoľkých ďalších krajín, historicky kapitalistických po celé skúmané obdobie. Počas 20. storočia boli obdobia, kedy nerovnosť klesala a obdobia, kedy opäť stúpala. Svet je od 80-tych rokov opäť v období rastúcej nerovnosti, ktorá v súčasnosti dosahuje rekordných úrovní.

Oishi, Kesebir a Diener vo svojej štúdii *Príjmová nerovnosť a šťastie*²¹ skúmaním dát spoločenských prieskumov v USA v rokoch 1972 až 2008 zistili, že v priemere boli občania USA v obdobiach s menšou príjmovou nerovnosťou šťastnejší ako v obdobiach vysokej príjmovej nerovnosti. Rovnaký vzťah ukazovalo vnímanie spravodlivosti a všeobecnej dôvery v spoločnosti. Súčasná úroveň nerovnosti spôsobuje mimoriadne závažné spoločenské problémy a ohrozuje spoločenskú stabilitu.

4.2 Vývoj veľkosti korporácií

Korporácie sú hierarchické inštitúcie typu absolutistických monarchií, kde rozhodovací proces prebieha direktívnou formou zhora nadol. Ide o inštitúciu s kolektívnym snažením avšak nie s kolektívnym rozhodovaním. Veľkosť korporácie po akejkoľvek stránke – počet zamestnancov, dosahovaný zisk, trhovú hodnotu firmy, výška aktív – je mimoriadne dôležitá a veľmi dobre chápaná otázka. Čím väčšia firma, tým väčší vplyv na spoločnosť a prírodu, pozitívny či negatívny. V každom prípade však tento vplyv determinujú predovšetkým záujmy počtom úzkej skupiny jednotlivcov – vlastníci a vrcholoví manažéri, ktorí rozhodujú akým spôsobom sú využívané prírodné a ľudské zdroje.

Z ekonomickej teórie vieme, že jednotlivé segmenty v trhovej ekonomike môžu byť prostredím s dokonalou konkurenciou alebo nedokonalou konkurenciou – monopol, oligopol, monopolistická konkurencia. To, aký charakter majú segmenty v ekonomike, určuje teda veľkosť a početnosť firiem v segmente pôsobiacich. Z teórie rovnako vieme, že v prostredí dokonalej konkurencie firmy z dlhodobého hľadiska nedosahujú zisk.

²¹ V anglickom jazyku *Income inequality and happiness*.

Preto ich prirodzenou snahou, keďže účelom ich existencie je dosahovanie zisku, je snaha o získanie dominantného postavenia vo svojom segmente, v ideálnom prípade dosiahnuť monopol s cieľom zisk maximalizovať. Pri tejto snahe o maximalizáciu zisku firmy v čase rastú a v súčasnosti väčšina segmentov ekonomiky je oligopolného charakteru.

Oligopolná štruktúra ekonomiky môže mať pre ekonomiku a spoločnosť množstvo negatívnych efektov, a preto existovali už v minulosti zákony, ktoré poskytovali spoločnosti nástroje, ako príliš veľké firmy regulovať, prípadne ich rozdeliť. Tieto zákony sú zvyčajne označované ako anti-trustové zákony, protimonopolné zákony či zákony na ochranu hospodárskej súťaže. Historicky veľmi významným zákonom z tejto oblasti bol zákon v USA z roku 1890 nazývaný ako *Sherman Antitrust Act*, ktorým sa zakazovali určité praktiky firiem, ktoré obmedzovali hospodársku súťaž, predovšetkým kartelové dohody. Už v 19. storočí bola otázka veľkosti súkromných firiem a ich vplyvu na ekonomiku a spoločnosť veľmi dobre chápaná.

Veľkosť firiem je z hľadiska ich vplyvu na spoločnosť kľúčová, a preto jej analýza poskytuje dôležité poznatky o väzbách a súvislostiach v súčasnej spoločnosti a predovšetkým vo väzbe na globálnu ekonomickú krízu.

Pre analýzu vývoja veľkosti korporácií sme použili údaje časopisu Forbes, ktorý od roku 1955 zostavuje každoročne rebríček FORTUNE 500, v ktorom hodnotí 500 najväčších firiem v USA z hľadiska ich ziskovosti, veľkosti aktív, trhovej hodnoty firmy a objemu predaja.²²

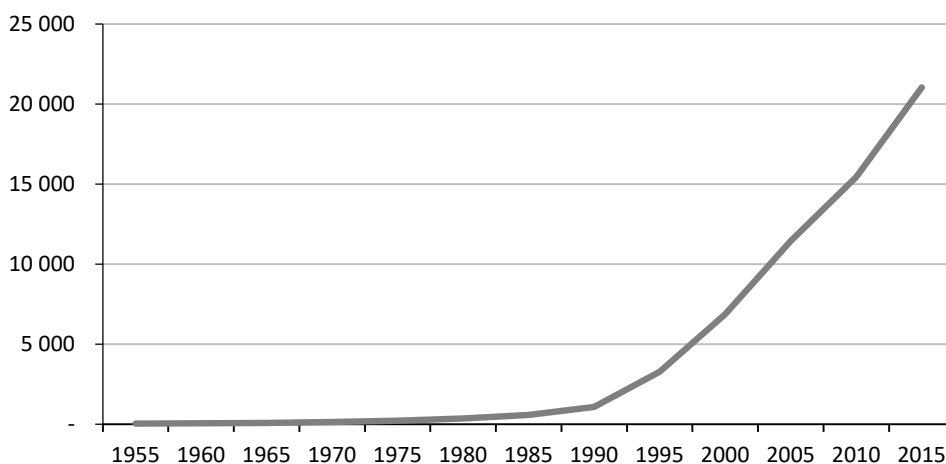
Na grafe 19 vidíme rast výšky aktív 20 firiem rebríčka Fortune 500 zoradeného podľa výšky aktív. Vidíme, že rast výšky aktív mal mierne stúpajúci trend, ktorý sa prudko zmenil začiatkom 90-tych rokov. V roku 2015 dosiahli aktíva prvej dvadsiatky spolu výšku 21 028 mld. USD, pričom v roku 2005 to bolo 11 431,89 mld. USD a v roku 1995 3 274,13 mld. USD. Za obdobie 2005 až 2015 sa výška aktív najväčších firiem v USA zdvojnásobila, teda išlo o ročný rast približne o necelých 10 %. Oveľa väčší nárast aktív vidíme v rokoch 1995 až 2005, kedy za 10 rokov 20 najväčších firiem v USA zvýšilo svoje aktíva takmer 3,5 násobne. Tento výrazný rast v 90-tych rokoch vidíme aj v grafe 19, kedy krivka indexu

²² V rebríčku Fortune 500 sú zahrnuté len firmy, ktorých akcie je možné kúpiť na burze. Z toho dôvodu rebríček neobsahuje firmy ako napríklad Cargill, Koch Industries, Mars, Dell, PWC, Bechtel a mnohé ďalšie veľké korporácie.

rastu aktív prudko vzrástla. Absolútne hodnoty a index rastu aktív najväčších firiem v USA vidíme v tabuľke 5.

G r a f 19:

Veľkosť aktív prvých 20 firiem s najväčšími aktívami rebríčka Fortune 500 v mld. USD v rokoch 1955 až 2015



Prameň: Spracované z údajov Fortune 500, Forbes.

T a b u ľ k a 5:

Výška aktív a index ich rastu 20 najväčších firiem podľa výšky aktív rebríčka Fortune 500 v období rokov 1955 až 2015 v mld. USD

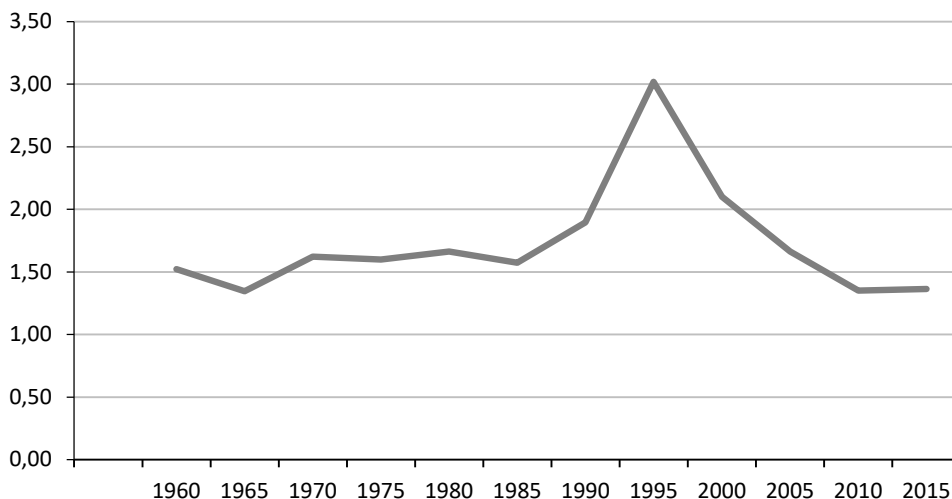
Rok	Aktíva 20 najväčších firiem USA	Index rastu
1955	41,19	
1960	62,69	1,52
1965	84,38	1,35
1970	136,83	1,62
1975	218,72	1,60
1980	363,65	1,66
1985	571,87	1,57
1990	1 084,51	1,90
1995	3 274,13	3,02
2000	6 879,81	2,10
2005	11 431,89	1,66
2010	15 434,04	1,35
2015	21 028,00	1,36

Poznámka: Vďaka akvizíciám sa v prvej dvadsiatke objavuje za rok 1995 banka Chase Manhattan Group dvakrát a podobne aj Citibank/Citigroup. Pre nejednoznačnosť sme pre účely tejto práce nahradili nižšie postavenie obidvoch prípadov v rebríčku údajmi nachádzajúcimi sa na 21. a 22. mieste.

Prameň: Výpočty autora spracované z údajov Fortune 500, Forbes.

G r a f 20:

Index rastu veľkosti aktív prvých 20 firiem s najväčšími aktívami rebríčka Fortune 500 v mld. USD v rokoch 1955 až 2015



Prameň: Výpočty autora spracované z údajov Fortune 500, Forbes.

Tempo rastu veľkosti korporácií je potrebné uviesť do širšieho kontextu. V predchádzajúcej časti práce v grafe 10 sme videli rast odmien výkonných riaditeľov korporácií a v grafe 11 tempo rastu priemernej hodinovej mzdy bežných pracovníkov v USA. Z porovnania jednoznačne vyplýva, že tempá rastu aktív najväčších firiem a tempá rastu odmien výkonných riaditeľov sú podstatne vyššie ako tempo rastu priemernej mzdy bežného pracovníka.

Veľmi výraznú zmenu v tempe rastu aktív 20 najväčších firiem v USA v 90-tych rokoch môžeme vysvetliť prienikom finančných inštitúcií do tohto rebríčka a výrazným faktorom v 90-tych rokoch boli akvizície vo finančnom sektore. Došlo k niekoľkým veľmi dôležitým spojeniam – v roku 1991 Chemical bank akvizovala Manufacturers Hanover a tú zas v roku 1995 Chase Manhattan Bank, či zlúčenie Citicorp s Travellers Group v roku 1998 a mnohé ďalšie. Najväčšia vlna zlučovania veľkých finančných inštitúcií prebehla v období rokov 1993 až 2000 počas dvoch období prezidentovania Billa Clintona. V tomto období došlo k mnohým deregulačným legislatívnym zmenám, medzi ktorými najviac vyčnieva zrušenie zákona nazývaného *Glass-Steagall* v roku 1999. Tento zákon, pôvodne prijatý v roku 1933, nariadil bankám pôsobiacim v USA v tom

čas oddeliť aktivity klasického komerčného bankovníctva a aktivity investičného bankovníctva do oddelených firiem. Bol priamou reakciou na hospodársku krízu toho obdobia a jeho cieľom bolo zabrániť krachu veľkých bánk z dôvodu ich investičných aktivít, ktoré potom spúšťajú finančnú krízu.

Tabuľka 6 zobrazuje prvú dvadsiatku rebríčka v štruktúre oblasti podnikania. Z tabuľky jednoznačne vidíme, že až do polovice 80-tych rokov dominovali prvej dvadsiatke najväčších firiem v USA, čo sa týka veľkosti aktív, výrobné firmy automobilového priemyslu, chemického priemyslu, ropné spoločnosti, oceliarne a telekomunikačné firmy. Od 90-tych rokov prvej dvadsiatke už začínajú dominovať firmy z oblasti bankovníctva, finančníctva a poisťovníctva. Obdobie neoliberalizmu a deregulácie sa prejavilo aj v zmene štruktúry najväčších firiem v USA jednoznačne začali dominovať finančné korporácie.

Konsolidácia finančného sektora za posledných 30 rokov vyústila do stavu, že globálnemu finančnému systému dnes dominuje len niekoľko desiatok veľkosťou bezprecedentných trans-nacionálnych korporácií. Súčasný finančný systém je v podstate niekoľko vzájomne prepojených kartelov, ktoré si medzi sebou rozdeľujú trh a využívajú svoju veľkosť na blokovanie konkurencie (Luyendijk, 2013).

T a b u ľ k a 6:

Prvých 20 najväčších korporácií v USA podľa výšky aktív rebríčka Fortune 500 v rokoch 1955 až 2015

Por.	1955	1965	1975	1985	1995	2005	2015
1.	Exxon Mobil	Exxon Mobil	Exxon Mobil	Exxon Mobil	Fannie Mae	Citigroup	Fannie Mae
2.	General Motors	General Motors	General Motors	General Motors	Citicorp	J.P. Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase
3.	U.S. Steel	Ford Motor	Texaco	IBM	Ford Motor	Bank of America Corp.	Bank of America Corp.
4.	DuPont	U.S. Steel	Ford Motor	Mobil	BankAmerica Corp.	AIG	Freddie Mac
5.	Mobil	Texaco	Mobil	AT&T	Prudential Ins. Co. of America	Morgan Stanley	Citigroup
6.	Bethlehem Steel	Mobil	IBM	Texaco	General Motors	General Electric	Wells Fargo
7.	Gulf Oil	Gulf Oil	Gulf Oil	Chevron-Texaco	General Electric	Merrill Lynch	MetLife

Por.	1955	1965	1975	1985	1995	2005	2015
8.	Texaco	Chevron Texaco	Chevron Texaco	Ford Motor	Salomon	Goldman Sachs Group	Goldman Sachs Group
9.	General Electric	General Telephone & Electron- ics	ITT Industries	Amoco	Chase Manhattan Corp.	Wachovia Corp.	Morgan Stanley
10.	Chevron Texaco	IBM	General Electric	General Electric	Bank of America Corp.	General Motors	Prudential Financial
11.	Amoco	Amoco	Amoco	DuPont	Merrill Lynch	Wells Fargo	General Electric
12.	CBS	General Electric	U.S. Steel	Shell Oil	J.P. Morgan	Prudential Financial	Berkshire Hathaway
13.	Union Carbide	DuPont	Chrysler	Atlantic Richfield	MetLife	Lehman Brothers Hldgs.	TIAA- CREF
14.	Sinclair Oil	Chrysler	Tenneco Automotive	Marathon Oil	Morgan Stanley Group	MetLife	AIG
15.	Conoco- Phillips	Bethlehem Steel	Atlantic Richfield	Tenneco Automotive	AIG	TIAA- CREF	U.S. Bancorp
16.	AT&T Technolo- gies	Shell Oil	Shell Oil	BP America	Lehman Brothers Hldgs.	Washing- ton Mutual	Bank of New York Mellon Corp.
17.	Citgo Petro- leum	AT&T Technolo- gies	DuPont	Conoco- Phillips	Freddie Mac	Ford Motor	Exxon Mobil
18.	Shell Oil	Union Carbide	AT&T Technolo- gies	ITT Industries	ITT Industries	Hartford Financial Services	PNC Finan- cial Ser- vices Group
19.	Chrysler	Conoco- Phillips	Dow Chemical	Sunoco	Bankers Trust Corp.	Bear Stearns	Capital One Financial
20.	Navistar Interna- tional	ITT Industries	Union Carbide	Occidental Petroleum	American Express	Exxon Mobil	AT&T

Vysvetlivky:

Železo a oceľ	Ropa a plyn	Banky	Diverzifikované financie	Poisťovníctvo
Chemický priemysel	Konglomerát	Technologické zariadenia	Výroba dlhodobého spotrebného tovaru	Telekomunikačné služby

Poznámka: Vďaka akvizíciám sa v prvej dvadsiatke objavuje za rok 1995 banka Chase Manhattan Group dvakrát a podobne aj Citibank/Citigroup. Pre nejednoznačnosť sme pre účely tejto práce nahradili nižšie postavenie obidvoch prípadov v rebríčku údajmi nachádzajúcimi sa na 21. a 22. mieste.

Prameň: Výpočty autora spracované z údajov Fortune 500, Forbes.

Pri pohľade na globálny rebríček firiem Global 500 časopisu Forbes podľa veľkosti aktív za roky 2006, 2010 a 2015 – tabuľka 7, vidíme obdobnú situáciu ako v prípade USA. V tomto období sa na prvých 20 miestach umiestnili čisto korporácie z finančného sektora – banky, investičné firmy, poisťovne. Z tabuľky vidíme, že celosvetovo korporátnemu sektoru, čo sa týka veľkosti firiem z hľadiska aktív, absolútne dominujú finančné firmy.

Všetky korporácie nachádzajúce sa v rebríčku v roku 2006 aj v roku 2015 zvýšili svoju bilančnú sumu. Celkovo bilančná suma aktív prvej dvadsiatky vzrástla z 23 727,92 mld. USD na 44 475,80 mld. USD, čo je nárast o 87,46 %. V rebríčkoch nájdeme aj zriedkavý prípad poklesu výšky aktív a je to prípad švajčiarskej banky UBS, ktorá v krízových rokoch 2007 až 2010 znížila výšku svojich aktív o 15,21 %. Ten pokles pokračoval aj v roku 2015 (údaj sa v tabuľke 7 nenachádza), kedy bilančná suma UBS dosiahla 1 069,3 mld. USD, čo je ďalší pokles oproti roku 2010 o takmer 17 %, čo znamená pokles oproti roku 2006 o 29,62 %. Mierny pokles zaznamenala tiež Bank of America, ktorá poklesla v roku 2015 oproti roku 2010 o takmer 5 %.

T a b u ľ k a 7:

10 najväčších firiem vo svete podľa výšky aktív v mld. USD podľa rebríčka Global 500 časopisu Forbes za roky 2006, 2010 a 2015

2006	Št.	Aktíva	2010	Št.	Aktíva	2015	Št.	Aktíva
Barclays	UK	1 587,06	BNP Paribas	FR	2 952,22	ICBC	CN	3 322,00
UBS	CH	1 519,40	Royal Bank of Scotland	UK	2 727,94	Fannie Mae	US	3 248,20
Citigroup	US	1 494,04	HSBC Holdings	UK	2 355,83	China Construction Bank	CN	2 698,90
ING Group	NL	1 369,55	Crédit Agricole	FR	2 227,22	HSBC Holdings	UK	2 634,10
Mizuho Financial	JP	1 325,23	Bank of America	US	2 223,30	JPMorgan Chase	US	2 593,60
Allianz Worldwide	DE	1 300,65	Barclays	UK	2 223,04	Agricultural Bank of China	CN	2 574,80
Bank of America	US	1 291,80	Deutsche Bank	DE	2 150,60	BNP Paribas	FR	2 514,20
HSBC Group	UK	1 274,22	JPMorgan Chase	US	2 031,99	Bank of China	CN	2 458,30

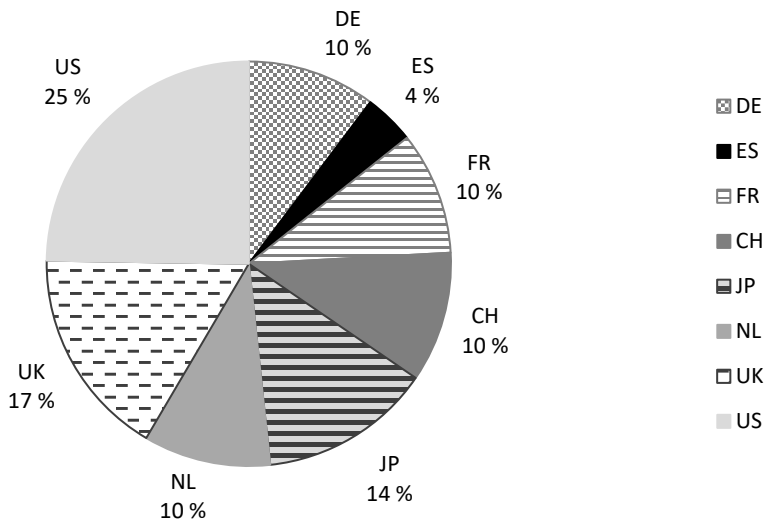
2006	Št.	Aktíva	2010	Št.	Aktíva	2015	Št.	Aktíva
BNP Paribas	FR	1 227,95	Mitsubishi UFJ Financial	JP	1 999,58	Mitsubishi UFJ Financial	JP	2 328,50
JPMorgan Chase	US	1 198,94	Citigroup	US	1 856,65	Barclays	UK	2 117,30
Deutsche Bank Group	DE	1 134,83	ING Group	NL	1 667,62	Bank of America	US	2 114,10
Royal Bank of Scotland	UK	1 119,90	Lloyds Banking Group	UK	1 650,78	Deutsche Bank	DE	2 067,60
Crédit Agricole	FR	1 105,36	Mizuho Financial	JP	1 538,94	Freddie Mac	US	1 945,50
ABN-Amro Holding	NL	1 041,14	Société Générale Group	FR	1 468,72	Credit Agricole	FR	1 922,90
Mitsubishi UFJ Finl	JP	1 024,44	UniCredit Group	IT	1 438,91	Citigroup	US	1 846,00
Fannie Mae	US	989,34	Banco Santander	ES	1 438,68	Wells Fargo	US	1 701,40
Banco Santander	ES	956,39	ICBC	CN	1 428,46	Royal bank of Scotland	UK	1 638,40
Credit Suisse Group	CH	951,57	UBS	CH	1 288,19	Mizuho Financial	JP	1 634,70
Sumitomo Mitsui Financial	JP	915,59	Wells Fargo	US	1 243,65	Société Générale	FR	1 583,00
Morgan Stanley	US	898,52	Commerzbank	DE	1 202,99	Banco Santander	ES	1 532,30
Spolu		23 725,92			37 115,31			44 475,80

Prameň: Rebríček Global 2000 časopisu Forbes.

V grafoch 21, 22 a 23 vidíme štruktúru prvej dvadsiatky najväčších korporácií z pohľadu krajín. Vidíme, že trendy sú premenlivé – podiel niektorých krajín stúpal i klesal. Jednoznačný nárast však vidíme v prípade Číny, a keďže ide o banky, môže sa jednať o úverovú expanziu, ktorá môže spôsobiť bublinu v čínskej ekonomike. Za obdobie 2006 až 2015 je štruktúra prvej dvadsiatky najväčších korporácií sveta v zásade stabilná.

G r a f 21:

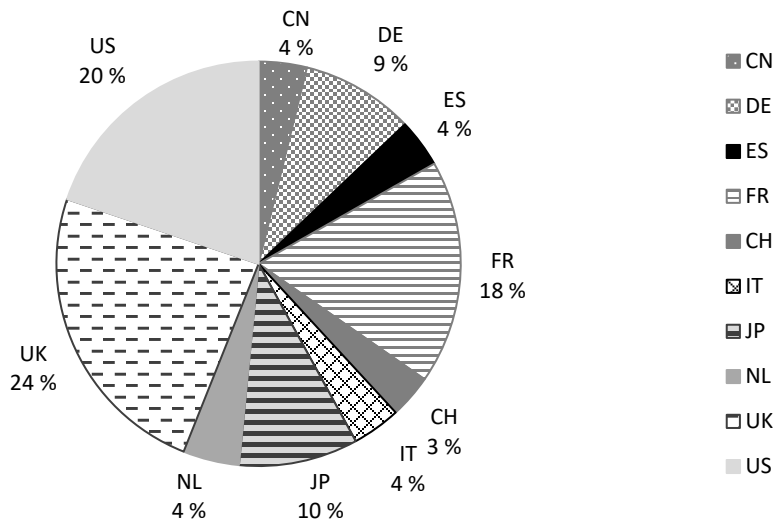
Podiel krajín v štruktúre 20 najväčších firiem podľa veľkosti aktív rebríčka Global 2000 časopisu Forbes za rok 2006



Prameň: Vlastné spracovanie autora na základe údajov rebríčka Global 2000 časopisu Forbes.

G r a f 22:

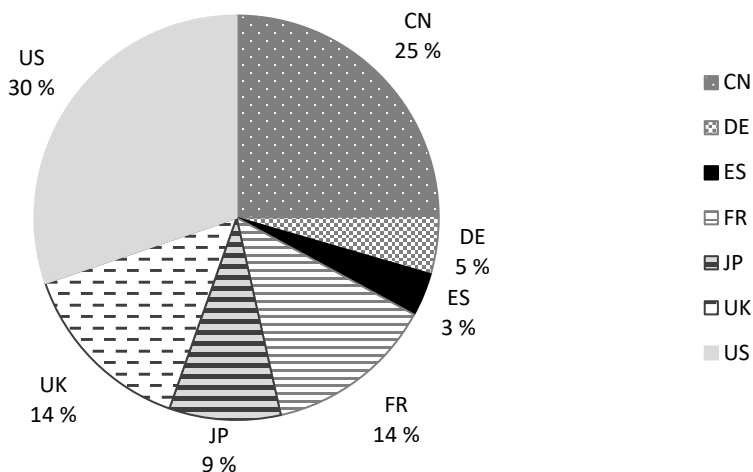
Podiel krajín v štruktúre 20 najväčších firiem podľa veľkosti aktív rebríčka Global 2000 časopisu Forbes za rok 2010



Prameň: Vlastné spracovanie autora na základe údajov rebríčka Global 2000 časopisu Forbes.

G r a f 23:

Podiel krajín v štruktúre 20 najväčších firiem podľa veľkosti aktív rebríčka Global 2000 časopisu Forbes za rok 2015



Prameň: Vlastné spracovanie autora na základe údajov rebríčka Global 2000 časopisu Forbes.

Svoje zastúpenie majú v nej USA, Veľká Británia, Japonsko, Francúzsko, Nemecko, Švajčiarsko, Holandsko, Španielsko a Čína. V roku 2010 sa v rebríčku objavilo Taliansko, ktoré v roku 2015 znovu vypadlo a vypadlo aj Holandsko.

Veľkosť týchto inštitúcií si je možné len veľmi ťažko predstaviť bez určitého kontextu. V tabuľke 8 uvádzame niekoľko hodnôt na porovnanie.

T a b u ľ k a 8:

Vybrané veličiny kontextu veľkosti najväčších korporácií sveta v roku 2015

Hodnota v mld. USD	Popis
78 280,00	Výška nominálneho celosvetového HDP za rok 2014 (odhad) podľa The World Factbook
44 475,80	Výška aktív prvej dvadsiatky najväčších korporácií sveta podľa výšky aktív v roku 2015 podľa rebríčka Global 2000 časopisu Forbes
16 777,10	Výška aktív prvej desiatky najväčších korporácií USA podľa výšky aktív v roku 2015 podľa rebríčka Global 2000 časopisu Forbes
16 000,00	HDP USA v roku 2014
3 240,00	Rozpočítované výdavky USA v roku 2014
2 593,60	Výška aktív americkej banky JP Morgan Chase v roku 2015
757,80	Priame výdavky ministerstva obrany USA na vojnu v Iraku v rokoch 2003 – 2010

Prameň: Forbes, The World Factbook, InsideGov.

Z tabuľky vidíme, že prvá dvadsiatka najväčších korporácií sveta má spolu aktíva vo výške viac ako polovica celosvetového HDP. Ďalej vidíme, že veľkosť prvých desiatich korporácií USA, ktoré sú všetky finančné inštitúcie, je takmer 5-krát väčšia ako rozpočtové výdavky vlády USA v roku 2014. Výška ich aktív je takmer rovnaká ako HDP celej krajiny. V rokoch 2003 až 2010 viedli USA v Iraku vojnu, ktorá spôsobila obrovskú deštrukciu a obrovské obete na životoch. Na túto vojnu ministerstvo obrany USA priamo vydalo 757,80 mld. USD (skutočné výdavky, predovšetkým tie nepriame, boli nepochybne podstatne vyššie), čo však nepredstavuje ani jednu tretinu výšky aktív banky JP Morgan Chase v roku 2015. Toto porovnanie nám poskytuje konkrétnejšiu predstavu, akou silou disponujú majitelia a šéfovia tých najväčších korporácií sveta.

Pre bližšie previazanie údajov o veľkostiach korporácií so slovenskou realitou, v tabuľke 9 uvádzame výšku výdavkov rozpočtu krajiny za rok 2015 a veľkosť aktív niektorých vybraných korporácií, ktoré pôsobia aj v našej krajine. Vidíme, že firma Volkswagen je takmer 19-krát väčšia ako štátny rozpočet Slovenska, firma Peugeot je 2-krát väčšia a firma Kia je 1,6-krát väčšia. Ich vyjednávacía pozícia s vládou je preto veľmi silná. Mimoriadne veľké, v porovnaní so slovenským rozpočtom, sú samozrejme materské banky najväčších slovenských bánk. Výška aktív Unicredit Group by stačila na viac ako 44 rokov pokiaľ by výška rozpočtu SR ostávala na úrovni roku 2015. Výška aktív vlastníka VÚB banky by stačila na 34 rokov. Veľkosť týchto inštitúcií je v skutku enormná.

T a b u ľ k a 9:

Veľkosť aktív vybraných korporácií pôsobiacich na Slovensku v porovnaní s výdavkami štátneho rozpočtu SR

Výdavková časť rozpočtu SR v roku 2015	Veľkosť aktív v mld. USD v roku 2015	Firma
22,86 mld. USD*	425,00	Volkswagen Group
	74,30	Peugeot
	37,30	KIA Motors
* výdavky štátneho rozpočtu SR pre rok 2015 schválené pri aktualizácii 30. 11. 2015 boli stanovené na 21 008 768 409,00 €.	12,30	US Steel
Údaj v USD je prepočítaný priemerným kurzom ECB za december 2015.	1 021,50	UniCredit Group - vlastník Unicredit
	782,20	Intesa Sanpaolo - vlastník VÚB
	317,80	KBC Group - vlastník ČSOB
	237,50	Erste Group Bank - vlastník Slovenskej sporiteľne

Prameň: Global 2000 2015, Forbes.

Rast veľkosti firiem urýchlila globalizácia, keďže môžu oveľa jednoduchšie operovať na zahraničných trhoch. Množstvo ďalších faktorov hralo významnú úlohu v zrýchľujúcom sa tempe rastu ich veľkosti. Medzi ne patria predovšetkým fúzie a akvizície firiem navzájom, čo veľmi zmenilo napríklad veľkosti najväčších finančných inštitúcií. K rastu firiem prispievali a stále prispievajú aj stagnujúce mzdy, ktorých rast zaostáva za rastom produktivity práce.

Tie najväčšie firmy sveta sú vskutku obrovské a svojou veľkosťou prevyšujú aj štáty. Koncentrácia ekonomickej moci v inštitúciách firmy sa následne prejavuje v ich rastúcej politickej moci.

4.3 Vývoj vzájomného vzťahu koncentrovanej ekonomickej moci a politickej moci

Ekonomická moc sa vždy transformuje do moci politickej. Možnosť rozhodovať o veľkom naakumulovanom bohatstve vždy vedie ku kontinuálnemu používaniu týchto prostriedkov na aktivity smerujúce k ovplyvňovaniu pravidiel života v spoločnosti s cieľom ďalšieho navyšovania bohatstva a tým aj moci, a to legálnymi i nelegálnymi spôsobmi. Platí to pre lokálnu, národnú i medzinárodnú úroveň.

Medzi ekonomickými a politickými inštitúciami existuje silná synergia. Extraktívne politické inštitúcie koncentrujú moc v rukách úzkej elity a len v obmedzenej miere jej moc limitujú. Ekonomické inštitúcie sú často touto elitou štruktúrované s cieľom extrahovať zdroje zo zvyšku spoločnosti (Acemoglu, Robinson 2012).

Presnejšie zmeranie do akej miery formuje koncentrované bohatstvo verejnú politiku je zložitá úloha, a to z niekoľkých dôvodov. V prvom rade toto ovplyvňovanie politiky prebieha mnohými formami a často aj nelegálnymi. V druhom rade dostatok spoľahlivých údajov a dostatočné akademické kapacity na takýto výskum sú zásadným problémom. Sociológovia, ekonómovia, politológovia a ďalší preto skúmajú tento jav rôznymi metódami. Krajinou, kde existuje dostatok údajov a aj akademických kapacít sú jednoznačne USA. A vzhľadom na postavenie tejto krajiny vo svete ako svetovej veľmoci číslo jedna a vzhľadom na fakt, že globálna ekonomická kríza vznikla a rozšírila sa z USA, je preskúmanie

vzťahu ekonomickej a politickej moci v tejto krajine jednoznačne relevantné, priam nevyhnutné.

Martin Gilens a Benjamin I. Page si vo svojej práci *Testing Theories of American Politics: Elites, Interest Groups, and Average Citizens*²³ položili otázku „kto vládne?“. Identifikovali štyri základné záujmové skupiny:

1. ekonomickú elitu,
2. záujmové skupiny, ktoré zastupujú biznis (napríklad sektorové záujmové skupiny ako American Bankers Association,²⁴ zbrojárske firmy, ropné spoločnosti, farmaceutické firmy a ďalšie),
3. záujmové skupiny reprezentujúce ostatné sektory spoločnosti (napríklad odborové organizácie AARP,²⁵ AFL-CIO,²⁶ American Federation of State, County, and Municipal Employees,²⁷ United Auto Workers Union²⁸ a pod. či záujmové skupiny ako Christian Coalition,²⁹ National Rifle Association,³⁰ a ďalšie),
4. priemerní občania.

Údaje zhromaždené za obdobie medzi rokmi 1981 a 2002, 1 779 rozličných legislatívnych zmien, konfrontovali s postojmi jednotlivých záujmových skupín k týmto zmenám. Výsledky ukazujú, že ekonomická elita a organizované skupiny zastupujúce záujmy biznisu majú značný vplyv na politiku vlády USA. Priemerný občan a záujmové skupiny reprezentujúce ostatné časti spoločnosti majú malý alebo žiadny vplyv na vládnu politiku. Nie je dôvod sa domnievať, že by podobné závery nepriniesli takéto štúdie v mnohých ďalších krajinách vrátane Slovenska.

²³ V preklade *Testovanie teórií politiky v USA: Elity, záujmové skupiny a priemerní občania*.

²⁴ V preklade *Asociácia amerických bankárov*.

²⁵ American Association of Retired People v preklade *Americká asociácia dôchodcov*. Zastupuje viac ako 37 mil. členov.

²⁶ American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations v preklade *Americká federácia odborov*. Najväčšia odborová organizácia v USA zastupujúca viac ako 12 mil. členov.

²⁷ V preklade *Celoamerická odborová organizácia štátnych, regionálnych a municipálnych verejných zamestnancov*. Najväčšia odborová organizácia štátnych a verejných zamestnancov v USA.

²⁸ V preklade *Únia odborov v automobilovom priemysle*.

²⁹ V preklade *Kresťanská koalícia*.

³⁰ V preklade *Národná asociácia držiteľov zbraní*. Jedna z najvplyvnejších organizácií tohto druhu v USA s viac ako 5 mil. členov.

Tabuľka 10 zobrazuje vývoj výdavkov federálneho rozpočtu USA od roku 1955 do roku 2015 a za rovnaké obdobie uvádza kumulovanú výšku aktív 20 najväčších firiem v USA. V grafe 24 vidíme grafické znázornenie vývoja týchto dvoch spoločenských veličín, kde jednoznačne vidíme, že v období rokov 1955 až 1990, výška výdavkov federálneho rozpočtu USA a veľkosť aktív 20 najväčších korporácií USA sa vyvíjala v podstate rovnakým tempom, pričom mierne rýchlejšie rástli rozpočtové výdavky. Od začiatku 90-tych rokov pozorujeme výrazné zvýšenie tempa rastu aktív 20 najväčších firiem, pričom tempo rastu rozpočtových výdavkov pokračuje vo svojom stabilnom trende.

T a b u ľ k a 10:

Vývoj výdavkov federálnej vlády USA a aktíva spolu 20 najväčších firiem podľa výšky aktív podľa rebríčka Fortune 500

Rok	Výška výdavkov federálneho rozpočtu USA v mld. USD	Aktíva 20 najväčších firiem v USA
1955	444,00	41,19
1960	530,00	62,69
1965	636,00	84,38
1970	877,00	136,83
1975	1 100,00	218,72
1980	1 360,00	363,65
1985	1 660,00	571,87
1990	1 890,00	1 084,51
1995	2 020,00	3 274,13
2000	2 200,00	6 879,81
2005	2 710,00	11 431,89
2010	3 430,00	15 434,04
2015	3 430,00*	21 028,00*

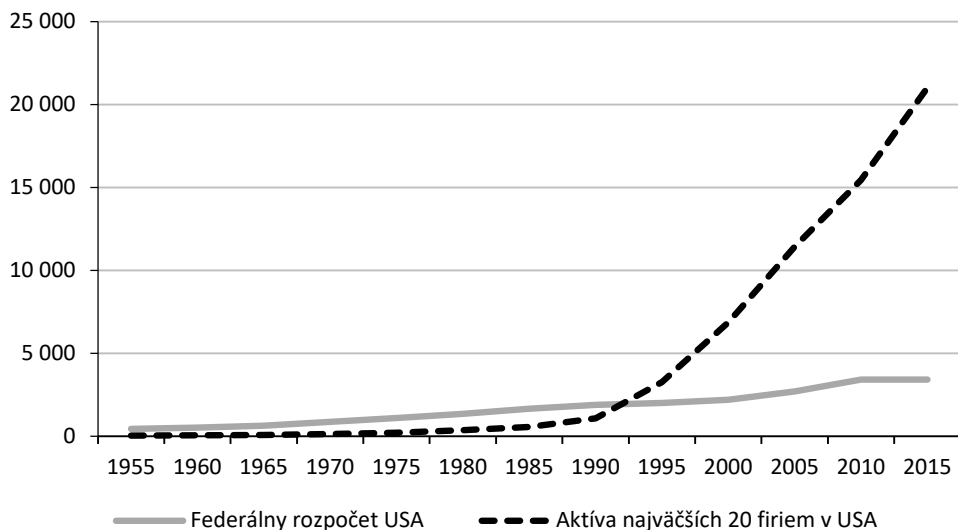
Poznámka: Údaje označené hviezdíčkou * sú odhady.

Prameň: Archív časopisu Forbes, InsideGov.

Vzájomný pomer síl federálnej vlády USA a najväčších korporácií USA sa výrazne zmenil v prospech súkromných firiem. Vlastníci a šéfovia veľkých firiem disponujú obrovským prostriedkami, ktoré môžu použiť na ovplyvňovanie verejnej politiky.

G r a f 24:

Vývoj výdavkov federálnej vlády USA a aktíva spolu 20 najväčších firiem podľa výšky aktív v mld. USD podľa rebríčka Fortune 500



Prameň: Spracované na základe údajov z tabuľky 10.

Jedným z najdôležitejších spoločenských javov, kedy sa záujmy súkromných korporácií veľmi viditeľne prezentujú, sú prezidentské voľby. Voľby do verejných inštitúcií vo všeobecnosti sú podľa Thomasa Fergusona, autora *Investičnej teórie politiky príležitostí*, kedy sa skupiny investorov spájajú s cieľom investovať spoločne do kontroly štátu.

Podľa dostupných údajov náklady na prezidentskú kampaň v USA v roku 2012 vtedajšieho prezidenta Baracka Obamu boli 964 381 085 USD a jeho oponenta Mitta Romneyho 1 141 214 942 USD. Tieto sumy sú v porovnaní s veľkosťou firiem v podstate zanedbateľné, preto najväčšie korporácie majú mimoriadne veľké kapitálové možnosti na investovanie do politického systému. V tabuľke 11 vidíme päť najväčších prispievateľov pre oboch kandidátov.

T a b u ľ k a 11:

Najväčší prispievatelia na prezidentskú kampaň dvoch hlavných prezidentských kandidátov v prezidentských voľbách v USA v roku 2012

	Prispievateľ	Výška príspevku v USD	Prispievateľ	Výška príspevku v USD	
		Barack Obama		Mitt Romney	
1.	University of California	1 350 139	Goldman Sachs	1 045 454	
2.	Microsoft Corp	815 645	Bank of America	1 017 652	
3.	Google Inc.	804 249	Morgan Stanley	920 805	
4.	US Government	736 722	JPMorgan Chase	835 596	
5.	Harvard University	680 918	Wells Fargo	693 576	

Prameň: Center for Responsive Politics – 2012 Presidential Race (2013).

Medzi piatimi najväčšími prispievateľmi republikánskeho prezidentského kandidáta Mitta Romneyho sú všetko finančné korporácie z Wall Street. Naproti tomu Barack Obama ako kandidát Demokratickej strany prijal najväčšie príspevky od univerzít a od známych firiem z oblasti informačných technológií.

T a b u ľ k a 12:

Podiel jednotlivých sektorov ekonomiky na príspevkoch na prezidentskú kampaň dvoch hlavných kandidátov v USA v roku 2012

Sektor	Barack Obama		Mitt Romney	
	Výška príspevku v USD	Podiel v %	Výška príspevku v USD	Podiel v %
Poľnohospodárstvo	2 127 890	0,91 %	7 690 446	3,02 %
Informačné technológie	18 985 831	8,15 %	7 119 313	2,80 %
Stavebníctvo	4 258 236	1,83 %	10 139 927	3,99 %
Zbrojárstvo	1 171 620	0,50 %	1 443 658	0,57 %
Energetika a prírodné zdroje	2 517 877	1,08 %	10 459 445	4,11 %
Financie, poisťovníctvo, realty	21 106 073	9,06 %	61 034 315	24,00 %
Zdravotníctvo	19 213 986	8,25 %	19 459 360	7,65 %
Právo a lobizmus	28 217 327	12,11 %	15 940 339	6,27 %
Doprava	1 438 903	0,62 %	6 357 002	2,50 %
Rôzne	23 381 953	10,03 %	30 715 200	12,08 %
Odbory	618 302	0,27 %	6 700	0,00 %
Ideologické organizácie / Jedno záujmové organizácie	17 638 370	7,57 %	11 955 812	4,70 %
Iné	92 334 245	39,63 %	71 947 427	28,30 %
Spolu	233 010 613	100 %	254 268 944	100 %

Prameň: Center for Responsive Politics – 2012 Presidential Race (2013).

V tabuľke 12 vidíme, že štruktúra prispievateľov podľa sektorov ekonomiky, je rozdielna. Republikánsky prezidentský kandidát mal takmer $\frac{1}{4}$ príspevkov zo sektoru financií, poisťovníctva a realít. Demokratický kandidát mal z tejto oblasti len 9 %. Takmer dvojnásobný podiel prispievateľov u Baracka Obamu však bol z oblasti práva a lobizmu, viac ako 12 %. V princípe je však do kategórie lobizmu možné zaradiť akéhokoľvek prispievateľa. Demokratický kandidát Barack Obama mal podstatne väčší podiel prispievateľov zo sektoru informačných technológií, odborov a od ideologických a jedno-záujmových organizácií. Republikánsky prezidentský kandidát Mitt Romney mal naopak väčší podiel prispievateľov zo sektora energetiky a prírodných zdrojov, poľnohospodárstva, stavebníctva a dopravy.

Podľa štúdie organizácie Sunlight fundation, ktorá analyzovala záznamy 200 najväčších prispievateľov na politické kampane z radov korporácií v rokoch 2007 až 2012, je návratnosť politických investícií týchto firiem 1 : 768. Za každý 1 USD vložený do politických aktivít – podpora kandidátov, výdavky na lobing, je návratnosť až 768 USD vo forme vládných zákazok, dotácií či daňových úľav a podobne.

Audítorská firma PriceWaterhouseCoopers pravidelne uskutočňuje prieskum medzi generálnymi riaditeľmi najväčších korporácií sveta o rôznych otázkach. Podľa prieskumu z roku 2015 78 % šéfov korporácií považuje za najväznejší problém nadmernú reguláciu; 72 % je znepokojených geopolitickou situáciou; 81 % považuje mobilné technológie za strategicky dôležité; 61 % vidí viac príležitostí ako pred 3 rokmi; 39 % si je istých rastom ich biznisu v nadchádzajúcom roku atď. Prieskum takéhoto charakteru vcelku jednoznačne pomenúva oblasti, kam veľké svetové korporácie smerujú svoje ľudské úsilie a finančné prostriedky, vrátane politických investícií.

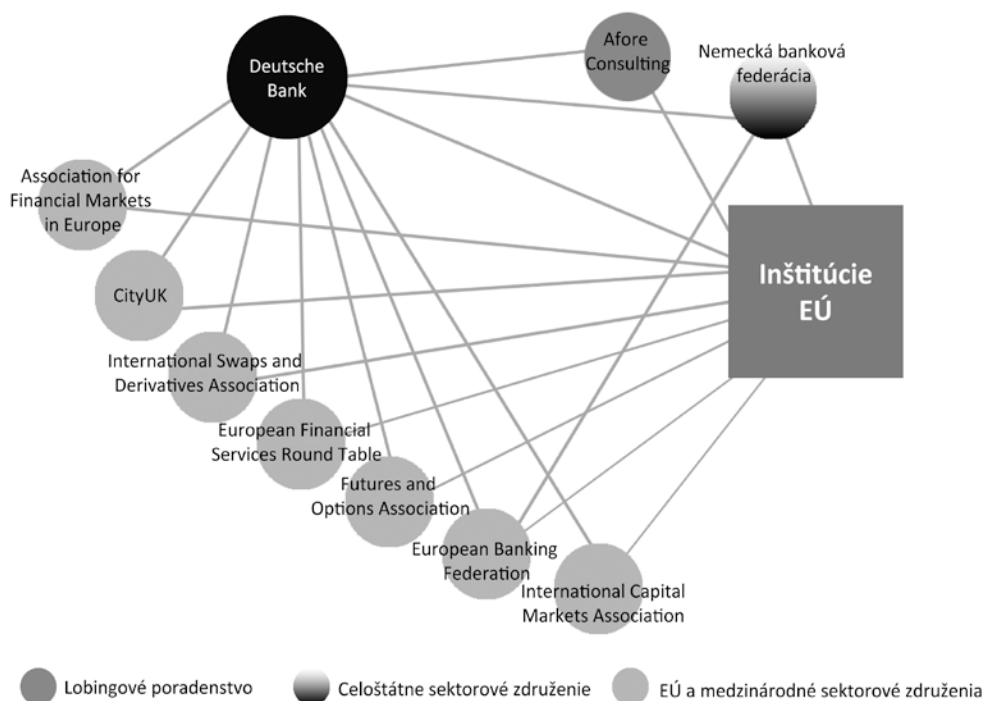
Okrem financovania rôznych politických kandidatúr v predvolebných obdobiach, kontinuálnou aktivitou veľkých firiem je ovplyvňovanie politického systému prostredníctvom lobingu. Ten je organizovaný predovšetkým prostredníctvom rôznych záujmových organizácií, na ktorých činnosť prispievajú samotné firmy. Spletitosť a komplexnosť lobingu v USA a Európe je mimoriadna.

Tie najväčšie firmy súčasnosti sú finančné korporácie. Podľa konzervatívnych výpočtov vychádzajúcich z verejných registrov lobingu EÚ,

finančná loby v Bruseli investovala do presadzovania svojich záujmov v roku 2013 123 mil. EUR a zamestnávala 1 700 lobistov. Pri pohľade na výšku aktív týchto inštitúcií predstavuje táto suma veľmi malú čiastku. Celkovo za finančné korporácie lobuje v Bruseli viac ako 700 rôznych entít. Ako príklad zložitosti štruktúry lobingu uvádzame bruselskú lobo- vaciu sieť nemeckej Deutsche Bank – obrázok 2. Lobovanie politického systému je pre veľké firmy kľúčová činnosť dôležitá rovnako ako hlavný predmet podnikania. Preto je rozsah lobingu vo všetkých sektoroch eko- nomiky veľmi veľký.

O b r á z o k 2:

Sieť lobingových aktivít Deutsche Bank v Bruseli



Poznámka: Názvy medzinárodných združení finančného sektora sú uvedené v ich pôvodnom znení. Vo voľnom preklade znamenajú: Association for Financial Markets in Europe – Asociácia európskych finančných trhov; CityUK – Záujmová organizácia britských finančných firiem; International Swaps and Derivatives Association – Medzinárodná asociácia pre swapy a finančné deriváty; European Financial Services Round Table – Okrúhly stôl európskych finančných firiem; Futures and Options Association – Asociácia pre termínované obchody a opcie; European Banking Federation – Zväz európskych bánk; International Capital Markets Association – Asociácia pre medzinárodné kapitálové trhy.

Prameň: Wolf et al. – The Fire Power of the Financial Lobby (2014).

Ďalším zo spôsobov ovplyvňovania verejnej politiky súkromnými firmami je obsadzovanie dôležitých pozícií vo vládnych úradoch rôznej povahy vlastnými zamestnancami firiem. Tento jav je nazývaný ako efekt otočných dverí.³¹ Vysokopostavení zamestnanci súkromných firiem sú nominovaní na dôležité pozície v rôznych štátnych inštitúciách, kde naďalej pokračujú v hájení záujmov svojich predchádzajúcich zamestnávateľov. Rovnako politici a verejní činitelia, ktorí opúšťajú verejné inštitúcie, odchádzajú do vysokých pozícií vo veľkých korporáciách, kde na presadzovanie záujmov súkromných firiem využívajú svoje kontakty získané počas obdobia pôsobenia vo verejných funkciách.

Príkladov verejných činiteľov prechádzajúcich cez „*otočné dvere*“ je vo svete mnoho. Ministrom financií počas druhého volebného obdobia prezidenta Billa Clintona bol Robert Rubin a počas druhého obdobia prezidenta Georga W. Busha to bol Henry Paulson – obaja vysokopostavení šéfovia veľmi známej finančnej firmy Goldman Sachs. V tejto firme pracoval aj súčasný prezident ECB Mario Draghi, bývalý guvernér centrálnej banky Kanady a od roku 2013 guvernér Bank of England, teda centrálnej banky Anglicka, Mark Carney. Taktiež súčasný premiér Austrálie Malcolm Turnbull zastával v minulosti pozíciu výkonného riaditeľa v Goldman Sachs.

Spôsobov, ktorými koncentrované súkromné bohatstvo ovplyvňuje verejnú politiku je mnoho. Od klasického lobingu, cez obsadzovanie vládnych inštitúcií „*svojimi ľuďmi*“ až po priame dotovanie politických strán a úplatkárstvo. Koncentrované bohatstvo však prináša aj značnú imunitu pred zákonom.

Korporátny zločin, označovaný tiež ako zločiny bielych golierov, je relatívne intenzívne študovaná oblasť a existuje k nej mnoho štúdií a kníh. Škála korporátnych zločinov je mimoriadne široká a objavuje sa vo všetkých odvetviach ekonomiky. Paleta týchto nelegálnych aktivít je pestrá: podplácanie a korumpovanie verejných činiteľov, podvádzanie vlastných klientov, pranie špinavých peňazí, podvody, falšovanie účtovníctva, kartelové dohody, manipulácia trhov, porušovanie pracovného práva, environmentálnych zákonov, zákonov o bezpečnosti produktov, procesov testovania a certifikácie, a ďalšie.

³¹ V anglickom jazyku *revolving doors*.

Veľkú pozornosť v posledných rokoch púta zločinnosť finančných korporácií, keďže práve tieto inštitúcie sú považované za vinníka krízy. Medzi mnohými škandálmi, ktoré sa dostali na verejnosť a boli vyšetrované kompetentnými orgánmi, bol aj škandál najväčšej európskej banky HSBC, ktorá dlhé roky prala špinavé peniaze pre drogové kartely a teroristické organizácie. Vedenie firmy sa k týmto kriminálnym aktivitám priznalo a dohodlo sa s ministerstvom spravodlivosti USA na rekordnej pokute vo výške 1,9 mld. USD (približne asi 5-týždňový zisk firmy v tom čase). Nikto zo zodpovedných však nebol odsúdený ani na jeden deň vo väzení (Taibbi, 2013).

V Európe v pokrízových rokoch zarezonoval predovšetkým tzv. LIBOR škandál, ktorý vypukol v roku 2012. LIBOR (London Interbank Offered Rate) je priemerná úroková miera z úrokových mier niekoľkých londýnskych bánk, za ktoré sú ochotné požičať. Táto priemerná úroková miera sa používa ako referenčná hodnota pre milióny finančných produktov, ako sú študentské pôžičky, hypotéky, finančné deriváty a mnohé ďalšie. Veľké banky ako Barclays, UBS, Rabobank a The Royal Bank of Scotland koordinovane manipulovali LIBOR v snahe zvýšiť svoje zisky a podľa zistení tak robili už od roku 1991. Banky sa k manipulácii priznali a zaplatili na pokutách miliardy. V tomto prípade došlo k obžalovaniu niekoľkých ľudí a k súdnemu procesu.

Spoločenská realita hovorí jednoznačne, že súčasná verejná politika v USA a v ďalších krajinách, bola a je robená tak, aby odrážala záujmy tej najbohatšej časti spoločnosti. A potvrdzujú to exaktnými metódami aj vedecké výskumy. Spoločenské a ekonomické javy vždy priamo súvisia s verejnou politikou, a preto je na mieste konštatovanie, že globálna ekonomická kríza je spôsobená charakterom verejnej politiky uplatňovanej v posledných desaťročiach a jej tvorcami bola a je najbohatšia časť populácie.

5 KRITICKÁ ANALÝZA PRÍČIN GLOBÁLNEJ EKONOMICKEJ KRÍZY PODĽA VYBRANÝCH ČLENOV ODBORNEJ VEREJNOSTI A PODĽA VYBRANÝCH INŠTITÚCIÍ

Odborná diskusia ku globálnej ekonomickej kríze z roku 2008 je veľmi rozsiahla a venujú sa jej odborníci po celom svete. Skúmanie príčin krízy je náročná úloha a ako ukazujú práce k tejto téme vydané, pohľady na krízu sú mimoriadne rôznorodé. Z veľkého počtu existujúcich prác na tému krízy sme pre analýzu vybrali desať textov – tabuľka 13. Z formálnej stránky ide predovšetkým o vedecké články uverejnené vo vedeckých časopisoch a eseje publikované v médiách.

T a b u ľ k a 13:

Vybrané odborné texty na tému príčin globálnej ekonomickej krízy

	Autor	Názov práce	Typ
1.	Dean Baker	The housing bubble and the financial crisis	článok vo vedeckom časopise
2.	Pietro Catte	The role of macroeconomic policies in the global crisis	článok vo vedeckom časopise
3.	Thomas Palley	America's flawed paradigm: macroeconomic causes of the financial crisis and great recession	článok vo vedeckom časopise
4.	James Crotty	Structural causes of the global financial crisis: a critical assessment of the „new financial architecture“	článok vo vedeckom časopise
5.	Milan Šikula	Kritická miera rozporov civilizácie a globálna ekonomická kríza	článok vo vedeckom časopise
6.	Peter Staněk	Odhalenie príčin hospodárskej krízy	odborný článok
7.	Ben Bernanke	Lessons of the financial crisis for banking supervision	prejav šéfa FED
8.	Andrew Farlow	Kolaps a jeho dôsledky. Príčiny a dôsledky globálnej finančnej krízy	kniha
9.	Financial Crisis Inquiry Commission	Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States	vyšetrovacía správa
10.	Joseph E. Stiglitz et al.	Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System	návrhová správa OSN

*Dean Baker – The Housing Bubble and the Financial Crisis*³²

Autor vidí ako primárnu príčinu globálnej ekonomickej krízy zle regulovaný finančný sektor. Rast akciových trhov od polovice 90-tych rokov a veľmi nízke úroky pôžičiek po roku 2000 vytvorili bublinu na realitnom trhu. Spolu s rastom realitných trhov finančné trhy vytvorili nové finančné neregulované nástroje s cieľom ešte viac podporiť realitné trhy. Predovšetkým finančné deriváty CDO, ktoré umožnili predaj hypoték investorom a zbavili pôvodných veriteľov záujmu na ich splatení. Ako vinníka autor vidí aj ratingové agentúry, ktoré udeľovali vysoké hodnotenia finančným derivátom s cieľom uspokojiť požiadavky klienta na vysoké hodnotenie a odhliadali od reálneho hodnotenia rizika. Rovnako neregulované finančné deriváty CDS, ktorých nominálna hodnota podľa BIS v roku 2007 dosiahla viac ako 45 biliónov USD a ich väzba cez provízie na odmeňovací systém manažérov finančných korporácií, hrali dôležitú úlohu pri vzniku krízy. Zisky finančného sektora v USA predstavovali v roku 1996 menej ako 16 % celkových korporátnych ziskov v krajine, pričom v roku 2006 to už bolo 30 %. A veľkú vinu na celom vývoji podľa autora nesie FED pod vedením Alana Greenspana, ktorý tvrdil, že nie je potrebná regulácia nových finančných produktov, a že vzniknuté bubliny sú prirodzeným javom, ktorému sa nedá zabrániť. Podľa autora je jednoduché spätne identifikovať príčiny krízy, ale ak by sa niekto vážne zaoberal dohľadom nad finančným systémom, tie najväčšie riziká a podvody, ktoré signalizovali zlý stav sektora, boli viditeľné už mnoho rokov pred vypuknutím krízy.

*Pietro Catte – The role of macroeconomic policies in the global crisis*³³

Pietro Catte at el. sa zamerali na obdobie rokov 2002 až 2007 a uskutočnili niekoľko kontrafaktuálnych simulácií, aby preskúmali dva základné elementy krízy. Prvým je prílišná expanzívna monetárna politika USA a nedostatočná regulácia finančného sektora, ktoré umožnili dlhodobý rast spotreby financovanej dlhom a druhým elementom je zameralenie Číny a ďalších rozvíjajúcich sa krajín na exportne orientovaný rast

³² V preklade *Bublina na trhu s bývaním a finančná kríza*.

³³ V preklade *Úloha makroekonomickej politiky v globálnej kríze*.

s podporou pevne viazaných mien na USD v spojení so slabým domácim dopytom v rozvinutých krajinách. Autori tvrdia, že rozhodujúcim faktorom bola zle načasovaná a nedostatočne rozhodná politika reakcií na domáce a vonkajšie nerovnováhy, ktoré viedli k finančnému chaosu. Takýmto prejavom nerovnováhy podľa autorov bol napríklad dramatický prepad úspor domácností v USA, ktoré predstavovali na začiatku 90-tych rokov približne 7 % a v rokoch 2005 až 2007 bola miera úspor domácností prakticky na nule. Ďalšími varovnými signálmi boli podľa Catteho et al. prudký nárast likvidity v USA a aj na globálnych trhoch, ktorý zodpovedal monetárnej politike FEDu, prudký nárast oficiálnych rezerv hlavne v krajinách exportujúcich ropu, veľmi nízka dlhodobá úroková miera, nestálosť cien aktív po roku 2003, ktorá viedla k sérii bublín, ako napríklad *Dot-com* bublina koncom 90-tych rokov. Podľa Catteho et al. verejná politika zlyhala a kompetentné inštitúcie nereagovali na varovné signály prichádzajúcich vážnych nerovnováh, a keby sa globálne koordinovala politika vybalansovania domácich dopytov, neboli by následky krízy takého širokého a vážneho charakteru.

*Thomas Palley - America's flawed paradigm: macroeconomic causes of the financial crisis and great recession*³⁴

Podľa Thomasa Palleyho korene finančnej krízy a veľkej recesie (globálnej ekonomickej krízy) siahajú k chybnej makroekonomickej paradigme neoliberalnej ideológie, ktorú USA začali uplatňovať začiatkom 80-tych rokov. Autor uvádza, že hypotekárna kríza, na ktorú sa sústreďuje väčšina analýz príčin krízy, bola detonátorom, ktorú krízu spustil, ale nie zapríčinil. Ekonomický rast po druhej svetovej vojne od roku 1945 do približne 1980 bol postavený na dvoch pilieroch – plnej zamestnanosti a mzdách naviazaných na rast produktivity práce. Nástupom neoliberalizmu v období vlád Margaret Thatcherovej vo Veľkej Británii a Ronalda Reagana v USA bola opustená politika plnej zamestnanosti ako inflačná. Naopak prioritou sa stalo kontrolovanie inflácie a jej udržanie na nízkej úrovni sa stalo zdôvodňovaním útokov na minimálnu mzdu, na odbory

³⁴ V preklade *Pokrivená paradigma Ameriky: makroekonomické príčiny finančnej krízy a veľkej depresie*.

a ďalšiu ochranu zamestnancov. K tomu neoliberalná doktrína presadzovala globálnu konkurenciu nízko mzdových ekonomík a presunmi výroby do iných krajín. Tieto faktory oddelili spojitosť rastu miezd a rastu produktivity práce. Nová neoliberalná paradigma zaviedla politiku systematického oslabovania postavenia zamestnancov, posilňovania pozícií majiteľov a manažérov korporácií a uvoľnenia finančných trhov pre záujmy finančnej a korporátnej elity. Ako následky prišli zväčšujúca sa príjmová nerovnosť, oddelenie miezd od produktivity práce, rastúci dlh domácností a firiem, rastúce obchodné deficity, nízka inflácia, upadajúca zamestnanosť vo výrobnjej sfére. Táto paradigma vytvorila slabú ekonomiku, ktorá pre svoje oživenie začala potrebovať bubliny, ktoré boli so stále slabnúcou ekonomikou stále väčšie až po „*matku všetkých bublín*“, ktorú mohol vytvoriť iba trh s bývaním. Podľa Palleyho majú korporácie a trhy slúžiť spoločnosti a nie naopak. Avšak neoliberalná ideológia ovládla politický systém, a preto perspektíva pozitívnych zmien v ekonomike a v spoločnosti je veľmi problematická.

James Crotty – Structural causes of the global financial crisis: a critical assessment of the „new financial architecture“³⁵

Autor konštatuje, že veľká hospodárska kríza, ktorá začala v roku 1929 bola vo všeobecnosti považovaná za krízu spôsobenú neregulovanými finančnými trhmi, ktoré sú zo svojej podstaty nestabilné, sú predmetom podvodov a manipulácií ich účastníkov, majú schopnosť spustiť vážnu ekonomickú krízu, politické a spoločenské nepokoje. V 30-tych rokoch preto vznikol striktný regulačný systém, ktorý fungoval efektívne až do 60-tych rokov. A súčasná kríza je v zásade len poslednou fázou vývoja finančných trhov, ktorý začala masívna deregulácia koncom 70-tych rokov. Tzv. nová finančná architektúra (NFA) je založená na slabej regulácii komerčných bánk, ešte slabšej regulácii investičných bánk a malej alebo žiadnej regulácii „*tieňového bankového systému*“ – hedgeových fondov, správcovských fondov a bankami vytvorených „*špeciálnych*

³⁵ V preklade *Štrukturálne príčiny globálnej finančnej krízy: kritické zhodnotenie „novej finančnej architektúry“*.

investičných prostriedkov".³⁶ NFA je prešpikovaná zvrátenými stimulmi, ktoré vedú k extrémnym rizikám, vytvárajú bubliny a krízy. Manažéri firiem sú vďaka zvrátenému systému odmeňovania motivovaní k veľmi riskantným operáciám, keďže sú odmeňovaní na základe provízií a poplatkov z úspešných obchodov, ale nenesú žiadnu finančnú zodpovednosť na neúspešné obchody. V roku 2006 finančná korporácia Goldman Sachs vyplatila svojim zamestnancom na bonusoch celkovo 16 mld. USD. Pri celkovom počte zamestnancov necelých 25 000 to bolo v priemere 650 000 USD na jedného.³⁷ Rovnaké zvrátené stimuly autor vidí v operáciách ratingových agentúr, ktoré neposkytovali objektívne hodnotenia finančných produktov, ale také, aké si žiadal klient, keďže nechceli, aby prešiel ku konkurencii a tým pádom by stratili z neho príjem. Ďalšou príčinou krízy je podľa autora vysoké tempo inovácií finančných produktov, ktoré dosiahli takú komplexnosť, že samotní bankári majú problém ich pochopiť, nehovoriac o regulačných úradoch. Regulačné úrady opakovane zmäkčovali pravidlá o povinných rezervách, čo umožnilo finančným korporáciám podnikat' stále väčšie riziká. Súhra týchto a ďalších faktorov nakoniec vyústila do finančnej krízy.

Milan Šikula - Kritická miera rozporov civilizácie a globálna ekonomická kríza

Podľa Milana Šikulu na odhalenie skutočných príčin krízy nestačia prístupy finančných analytikov, ale sú potrebné prístupy z politickej ekonómie. Z historického kontextu uvádza, že po založení FEDu v USA na začiatku 20. storočia začala táto inštitúciu požíčovať peniaze na základe dlhu a požičala mnohonásobne viac ako predstavovali reálne úspory, čo následne vyústilo do veľkej hospodárskej krízy. Prechod od požičiavania reálnych úspor k požičiavaniu emitovaných peňazí ako dlhu bola inštitucionálna zmena mimoriadneho významu, ktorá ovplyvňuje aj súčasnosť, a to v kritických rozmeroch. Veľká hospodárska kríza

³⁶ V angličtine nazývané *Special Investment Vehicles (SIVs)*.

³⁷ V kontexte slovenskej reality predstavuje 650 000 USD na jedného človeka v SR pracujúceho od 18. do 62. roku života, teda po celý čas produkčného veku, mesačnú mzdu vo výške 1 231,- USD, čo pri kurze EUR/USD v decembri 2015 je cca 1 120,- EUR. Jeden takýto priemerný bonus teda predstavuje celoživotný zárobok priemerného občana SR.

zo začiatku 20. storočia priniesla množstvo legislatívy, ktorá mala zabrániť jej opakovaniu. Medzi kľúčovými zákonmi z toho obdobia bol zákon o oddelení investičného a klasického bankovníctva nazývaný ako *Glass-Steagallovo* zákon. Tento bol počas prezidentovania Billa Clintona v roku 1999 na nátlak investičných bankárov zrušený. Spolu s ďalšími deregulačnými legislatívnymi zmenami tieto umožnili v posledných dekádach 20. storočia štrukturálnu zmenu v akumulácii kapitálu smerom k jeho financializácii. A táto zmena predstavuje skutočnú príčinu globálnej ekonomickej krízy. Keďže kapitalistická ekonomika potrebuje neustále rásť, musí neprestajne hľadať zdroje odbytu pre obrovské prebytky, ktoré generuje. Extrémne rastúca nerovnosť však oslabil dopyt, a preto oživovaniu dopytu pomáhalo zadlžovanie, ktoré zabezpečuje stále rastúci finančný systém. Rovnako majitelia obrovských prebytkov naakumulovaného kapitálu hľadali jeho zhodnotenie na finančných trhoch, keďže investície do reálneho výrobného sektora začali kvôli klesajúcemu dopytu generovať len nízku návratnosť. Obrovská a stále rastúca zadlženosť, extrémny rast finančného sektora spolu s jeho problematickou reguláciou, vytvorili vhodné prostredie pre vznik krízy.

Peter Staněk – Odhalenie príčin hospodárskej krízy

Podľa Petra Staněka svoj vplyv na vznik krízy malo zrušenie *Glass-Steagallovoho* zákona, ktorý pochádza z obdobia veľkej hospodárskej krízy z roku 1933, ktorý nedovoľoval jednej a tej istej firme vykonávať súčasne klasické bankovníctvo a zároveň investičné bankovníctvo. Rovnako malo svoj vplyv aj oslabenie regulácie finančného sektora. Autor však v širšom kontexte predkrízového obdobia vidí príčiny aj v poklese spotreby strednej triedy, ktorá poklesla následkom stále rastúcej príjmovej polarizácie. Autor ďalej vznik krízy pripisuje neprehľadnej sieti nadnárodných korporácií, ktoré vďaka postupujúcej globalizácii znížili schopnosť štátov zdaňovať ich, a to predovšetkým vďaka daňovým rajom a mechanizmu transfer pricingu. Klesajúce príjmy strednej triedy a klesajúce daňové príjmy štátov zo zdaňovania korporácií viedli k obrovskému nárastu zadlženia a bezprecedentnému rastu finančného sektora ako takého s enormným nárastom rizika nesplatenia veľkej časti dlhov. Podľa autora je globálna kríza zrkadlom súčasnej civilizácie – nadmerného

čerpania prírodných zdrojov, nehorázných špekulácií vo finančnom systéme a morálneho hazardu – risk, ktorý prinesie zisk je súkromný a risk, ktorý spôsobí škody je starosťou spoločnosti.

Ben Bernanke – Lessons of the financial crisis for banking supervision³⁸

Ako predseda FEDu v rokoch 2006 až 2014 Ben Bernanke bol človek v epicentre finančného sektora s informáciami priamo z kuchyne. Vo svojej prednáške *Lekcie finančnej krízy pre bankový dohľad* identifikuje ako hlavnú príčinu krízy nesprávnu a nedostatočnú regulačnú politiku orgánov zodpovedných za dohľad nad finančným systémom. Finančné inovácie, ktoré sa objavili na finančných trhoch, nové finančné produkty, nové technológie a metódy používané na hodnotenie rizika spôsobili, že nielen dozorové orgány stratili schopnosť správneho vyhodnocovania situácie a rizika, ale aj samotné banky a finančné korporácie veľmi chybné ohodnocovali riziko svojich operácií. Spravovanie kapitálu, likvidity a rizík sa stalo neprehľadným a nezrozumiteľným. Tento fakt v spojení s odmeňovacím systémom vo finančných korporáciách podkopali zdravie týchto inštitúcií z dlhodobého hľadiska a tým celého finančného systému, ktorý sa nakoniec zrútil.

Andrew Farlow – Kolaps a jeho dôsledky. Príčiny a dôsledky globálnej finančnej krízy

Autor takmer na 500 stranách podrobne a fakticky veľmi bohato dokumentuje kľúčové udalosti, ktoré kríze predchádzali od konca 90-tych rokov. Rozsiahlo sa venuje aj samotnému priebehu kľúčových rokov krízy 2007 až 2009 predovšetkým udalostiam krachu veľkých bánk a reakciám vlád snažiacich sa krízu zastaviť a obnoviť ekonomickú stabilitu a rast. Medzi kľúčové faktory autor radí dlhodobý a globálny tlak na pracovnú silu. Napriek rastúcej produktivite práce stúpali mzdy len veľmi pomaly alebo vôbec. Autor uvádza, že v predkrízovom období reálne mzdy v USA nerástli viac ako 40 rokov. Podobný tlak na mzdy sa prejavoval v mnohých krajinách po celom svete. Preto si celosvetová

³⁸ V preklade *Lekcie finančnej krízy pre bankový dohľad*.

ponuka nevytvárala svoj vlastný dopyt, hoci mnohé učebnice tvrdia, že by mala. V priebehu štyridsiatic rokov došlo v západnej Európe, v Japonsku, Číne a v Ázii k zvýšeniu produkcie a k zníženiu nákladov. Táto nadvýroba spôsobila pokles ziskovosti výrobcov. Ďalším výrazným faktorom boli nízke úrokové miery, ktorými FED podporoval nafukovanie bublín, keďže tie generovali toľko predovšetkým politicky vytúžený rast. V spojení s faktom, že dolár funguje ako globálna rezervná mena, bolo a je operačné pole tejto politiky globálne. S nízkymi úrokovými mierami postupne prišla obrovská bublina na trhu s bývaním, ale keďže bankám prinášala veľké zisky, ekonomika rástla a s ňou príjmy štátneho rozpočtu, nebolo dostatok vôle urobiť niečo na zníženie rizík splasnutia bubliny a vzniku krízy. V rokoch pred krízou prijali veľké banky na tlak akcionárov šesť stratégií zameraných na zvýšenie ziskov prostredníctvom zvýšenia koncových rizík a využitia obmedzenej zodpovednosti bankových akcionárov a správcov investícií. Riziká zdanlivo diverzifikovali a minimalizovali nové finančné produkty ako deriváty CDO a CDS, pričom FED a ďalšie regulačné orgány vedome odmietali zaviesť akúkoľvek reguláciu. Politici vedome odmietali konať, a tak situácia ďalej kulminovala až do kolapsu.

*Financial Crisis Inquiry Commission – Final Report
of the National Commission on the Causes of the Financial
and Economic Crisis in the United States*³⁹

Desaťčlenná komisia pre vyšetrovanie finančnej krízy vytvorená vládou USA konštatuje vo svojej záverečnej správe, že vďaka kríze prišlo o svoje domovy okolo 4 milióny rodín – cenu za krízu zaplatili skutoční ľudia a komunity, pričom kríze sa bolo možné vyhnúť. Kríza je výsledkom ľudského konania a nekonania a nie dejov matky prírody. Kapitáni finančného priemyslu a šéfovia dozorujúcich inštitúcií ignorovali prichádzajúce varovania a zlyhali v snažení pochopiť a eliminovať rastúce riziká. Finančné inštitúcie a ratingové agentúry nahradili posudzovanie rizík analýzami ľudským úsudkom s matematickými modelmi a príliš často robili namiesto posudzovania a spravovania rizika jeho obhajovanie

³⁹ V preklade *Záverečná správa Vládnej komisie pre vyšetrovanie príčin finančnej krízy v USA*.

a skrývanie. Kombinácia nadmerného požičiavania, riskantného investovania, nedostatok transparentnosti a systematické zlyhávanie zodpovednosti a etiky nasmerovali finančný systém do krízy. Znižovanie štandardov a pravidiel na hypotekárnom trhu, nové finančné produkty ako vytváranie cenných papierov z pôžičiek a ďalšie finančné deriváty ako CDO a CDS, zlyhania kreditných agentúr, zlyhanie a nepripravenosť vlády a vládnych inštitúcií, to sú všetko kľúčové faktory, ktoré hrali rozhodujúcu úlohu pri vzniku krízy.

Joseph E. Stiglitz et al. – Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System⁴⁰

Komisia expertov, ktorú tvoril kolektív sedemnástich autorov zo štrnástich krajín vedených nositeľom Nobelovej ceny za ekonómiu Josephom Stiglitzom, vo svojej návrhovej správe o reforme medzinárodného monetárneho a finančného systému, známej aj pod názvom *Stiglitz report*, uvádza, že kríza odhalila elementárne problémy nielen v národných regulačných systémoch finančného sektora, pre ochranu hospodárskej súťaže, podnikového riadenia, ale tiež v medzinárodných inštitúciách a v dohodách zabezpečujúcich finančnú a ekonomickú stabilitu. Podľa autorov za krízou bolo množstvo zlyhaní. Dôležitú úlohu zohrala zlá a nedostatočná regulácia finančných trhov v rozvinutých krajinách. Bankové riziká a riziká z ďalších finančných operácií finančného sektora boli nesprávne spravované a vo veľkej miere externalizované – teda v prípade krachu/neúspechu niekto iný hradí škody – zákazník, verejnosť. Výskumy a historické skúsenosti ukazujú, že: a) trhy vo všeobecnosti nemajú samo-korekčné tendencie; b) obzvlášť finančné trhy sú charakteristické svojimi zlyhaniami; c) zlyhania finančných trhov majú systematické následky pre celú ekonomiku. Regulačné úrady zlyhali v ochránení finančného trhu od seba samého. Doktrína slobodného trhu alebo tiež neoliberalizmu, ktorá odmieta reguláciu ako niečo, čo bráni ekonomickému rastu a rozvoju, a ktorá dominovala v posledných desaťročiach ekonomickej

⁴⁰ V preklade *Správa expertnej komisie prezidenta valného zhromaždenia OSN pre reformy medzinárodného menového a finančného systému*.

profesii a politickej triede, je touto rozsiahlou a hlbokou krízou úplne popretá. Kľúčovým zdrojom krízy je rastúca nerovnosť, ktorá oslabila agregátny dopyt. Podľa autorov správy má rastúca nerovnosť mnoho príčin, medzi ktoré patrí predovšetkým asymetrická globalizácia, predovšetkým tá, ktorá umožnila podstatne väčšiu mobilitu kapitálu ako práce, k príčinám patrí aj oslabovanie odborov, nedostatky v podnikovom riadení, kolaps spoločenských konvencií, ktorý vyústil k obrovskej disparite v príjmoch vrcholových manažérov a ostatných pracujúcich, pokles daňového zaťaženia vysokých príjmových skupín a príjmov z kapitálu. Iracká vojna a ďalšie udalosti spôsobili zvýšenie cien ropy, ktoré následne zvýšilo ceny energií a potravín, čo taktiež prispelo k poklesu kúpnej sily obyvateľstva. Slabšie príjmy boli v rastúcej miere kompenzované rastúcim zadlžovaním domácností, ktoré bolo vďaka nízkym úrokovým mieram jednoduchšie a vďaka distribúcii rizika, prostredníctvom nových finančných produktov, finančné inštitúcie oveľa ochotnejšie požičiavali. Expanzívna monetárna politika vytvorila podmienky pre rast bublín a predovšetkým bublín na trhu s bývaním v USA a vo Veľkej Británii. Ekonomický systém ako taký sa stal viac nestabilným vďaka oslabovaniu automatických spoločenských stabilizátorov, ako sú progresívne zdaňovanie, záchranné sociálne siete, dôchodkové systémy či pracovné právo.

Diskusia k príčinám krízy podľa vybraných autorov

Kritickou analýzou vybraných textov sme dospeli k nasledujúcim záverom. Autori používajú termíny ako príčina krízy, faktory krízy, zdroje krízy a ďalšie, veľmi voľne a slobodne. Domnievame sa však, že ide v podstate o rovnaký význam, teda že majú na mysli príčiny krízy.

Príčina krízy, ktorú uvádzajú takmer všetci vybraní autori, je deregulácia, nedostatočná regulácia alebo zlá regulácia, či zámerné odmietanie regulácie. Do tejto kategórie patrí veľmi široká a pestrá škála legislatívnych zmien od zrušenia zákona o oddelení investičného a klasického bankovníctva až po zmierňovanie podmienok na poskytovanie hypoték, ale patrí sem aj vedomé neuplatňovanie existujúcej regulačnej legislatívy a odmietnutie zavedenia novej regulácie pre nové finančné produkty ako napr. finančné deriváty CDO a CDS a ďalšie. Pri aplikácii princípu *cui bono* zisťujeme, že vo všetkých týchto prípadoch beneficiantami boli finančné korporácie, ich majitelia a manažéri. Toto je v súlade so zisteniami

z analýzy vzájomného vzťahu koncentrovanej ekonomickej moci a politickej moci. Veľké korporácie investujú do politického systému veľké prostriedky s cieľom ovplyvňovať legislatívu a verejné záležitosti k svojmu prospechu. Motívom je akumulácia bohatstva.

Druhou najčastejšie uvádzanou skupinou príčin krízy je prepad globálneho dopytu, ktorý súvisí so stagnáciou miezd, ktorá zas bola následkom oddelenia rastu miezd od rastu produktivity práce. Toto oddelenie rastu miezd od produktivity práce je ku prospechu majiteľom firiem, keďže zvyšuje ich príjmy na úkor príjmov zamestnancov. Toto oddelenie je možné vďaka právnej konštrukcii firmy, kde o rozdeľovaní vytvorených hodnôt rozhodujú iba majitelia a vrcholový manažment. V prípade demokratickejšieho rozhodovania o rozdeľovaní vytvorených hodnôt by takýto pokles a stagnácia príjmov z práce oproti pokračujúcemu rastu príjmov z kapitálu bol málo pravdepodobný. So stagnáciou príjmov z práce a prepadom agregátneho dopytu súvisí zadlžovanie ako domácností tak i štátov. Expanzívna monetárna politika FEDu prostredníctvom nízkych úrokových mier podporovala rast zadlžovania, ktoré generovalo toľko politicky a ideologicky potrebný ekonomický rast. Každý nový dlh znamená pre veriteľa predaj svojho produktu, teda v konečnom dôsledku zisk. Podpora zadlžovania teda predstavuje pre finančné korporácie jednoznačne vývoj správnym smerom, na ktorého konci je rastúca akumulácia bohatstva. Rovnaká motivácia je za oddelením rastu miezd od produktivity práce, teda nárastu príjmov z kapitálu na úkor príjmov z práce.

Tretím najčastejším dôvodom krízy sú inovácie vo finančnom sektore – nové finančné produkty ako napr. CDO, CDS a ďalšie. Podľa Farlowa, 2014, boli tieto nové finančné produkty vyvíjané na tlak majiteľov finančných korporácií, ktorí žiadali vyššiu ziskovosť a znižovanie vlastného rizika. Zároveň tieto nové produkty nepodliehali dohľadu regulačných úradov a aj napriek explicitným výzvam regulovať tieto produkty zodpovedné inštitúcie odmietali k regulácii pristúpiť. Napriek varovaniam, že tieto nové produkty v obrovských objemoch predstavujú riziko, ktoré ohrozuje nielen samotné finančné firmy, ktoré ich používajú, ale celý finančný systém a s ním aj celú ekonomiku. Pri pohľade *cui bono* opäť vidíme prospech z takéhoto vývoja jednoznačne na strane finančných korporácií a majiteľov kapitálu.

Štvrtou skupinou dôvodov sú dôvody súvisiace so širším spoločensko-politickým kontextom, teda z kategórie politickej ekonómie. Palley, 2011, vidí ako príčinu krízy ideológiu neoliberalizmu, ktorá dominuje verejnej politike od 80-tych rokov od čias vládnutia Margaret Thatcherovej vo Veľkej Británii a Ronalda Reagana v USA. Ideológie sú ideovou základňou konštrukcie spoločenských inštitúcií. Na premietnutie sa novej ideológie do inštitucionálnej konštrukcie v spoločnosti je potrebný tlak rozhodujúcej časti spoločnosti (napríklad zavedenie volebného práva pre ženy, rozšírenie inštitúcie manželstva pre homosexuálne páry a ďalšie), prípadne fyzické násilie (napríklad francúzska revolúcia – opustenie inštitúcie monarchie, zrod inštitúcie republiky; ruská revolúcia – zrod spoločenského vlastníctva a socialistického spoločenského zriadenia). Za presadzovaním ideológie neoliberalizmu v rozvinutých krajinách nebolo ani masové osvojenie si tejto ideológie bežnou populáciou a ani fyzické násilie,⁴¹ ale politická a ekonomická elita, ktorá z politiky neoliberalizmu priamo benefituje rastom príjmov a majetku. Správa vyšetrovacej komisie vlády USA uvádza ako jednu z príčin krízy systematické zlyhávanie zodpovednosti a etiky na strane šéfov korporácií a na strane regulačných orgánov. Takéto tvrdenie je nepochybne odôvodnené, avšak z hľadiska spoločenských pravidiel sú rozhodujúce vynútiteľné zákonné normy. Snaha o maximalizáciu zisku je zmyslom existencie inštitúcie firmy a spoločensky vo všeobecnosti akceptovaná. I keď nepochybne existuje časť spoločnosti, ktorá ju považuje za neetickú a nemorálnu. Ale pokiaľ nie sú porušované existujúce zákony, nie je oprávnené požadovať zmenu takéhoto správania. Podľa Staněka (2009) kríza nastavila zrkadlo súčasnej západnej civilizácii, ktorá nerešpektuje limity prírodných zdrojov a finančný systém je pohltený nehoráznym špekulovaním a morálnym hazardom. Za nadmerným spotrebovávaním prírodných zdrojov stojí nedemokratické rozhodovanie o ich používaní a spotrebný model ekonomiky, ktorý je závislý na maximalizácii spotreby, keďže spotreba je jedným zo základných mechanizmov zhodnocovania a kumulácie kapitálu. Motív akumulácie bohatstva taktiež stojí za rozmachom špekulácií.

⁴¹ Násilie bolo použité pri prevrate v Chile 11. 9. 1973, po ktorom boli zavedené ekonomické reformy tzv. Chicagskej školy, ktorá je základom princípov neoliberalizmu.

* * * * *

Po kritickom preskúmaní príčin krízy, ktoré uvádzajú autori vybraných textov môžeme jednoznačne konštatovať, že všetky tieto uvádzané príčiny pri pohľade *cui bono* vedú k akumulácii kapitálu prostredníctvom inštitúcie firmy a ku akumulácii kapitálu vo forme súkromného vlastníctva. Súčasná právna definícia firmy a súkromného vlastníctva neobsahuje nijaké obmedzenia o maximálnej hornej hranici, aká veľká firma môže byť, aké maximálne bohatstvo môže jednotlivec vlastniť. Motivácia k činnostiam všetkého možného charakteru, ktorých výsledkom je navyšovanie súkromného bohatstva, teda nie je nijak spoločnosťou obmedzená. Súčasná spoločnosť práve naopak neobmedzené kumulovanie súkromného bohatstva vyzdvihuje ako správnu motiváciu životného snaženia, pričom naakumulované množstvo je mierkou úspešnosti tohto snaženia.

Obe inštitúcie ako spoločenské konštrukty by mohli mať veľmi odlišnú definíciu a tým pádom by veľmi odlišne formovali ciele a podobu ľudského snaženia jednotlivcov žijúcich v spoločnostiach, ktoré tieto inštitúcie implementovali do svojho života.

6 DISKUSIA

Pri skúmaní príčin globálnej ekonomickej krízy sa stretávame s veľmi bohatou a komplexnou štruktúrou spoločenských javov, procesov, inštitúcií a súvislostí. Mikro pohľad na krízu nás vedie k jednotlivým veľmi konkrétnym skutkom veľmi konkrétnych ľudí. Makro pohľad na krízu nás vedie k úplným základom organizácie spoločnosti, teda k jej inštitucionálnej štruktúre, ktorá nastavuje východzí rámec pravidiel a cieľov konania jednotlivcov a kolektívov v spoločnosti. Rovnako dôležité sú pohľady krátkodobé, strednodobé a dlhodobé. Niektoré legislatívne zmeny prinášajú efekt s niekoľkoročným oneskorením, niektoré okamžite a zmeny základných inštitúcií v spoločnosti sú skôr dlhodobej povahy. Výrazná akumulácia kapitálu býva zvyčajne dlhodobým javom. V prípade finančných korporácií a korporácií z oblasti informačných technológií môže byť aj strednodobým javom. Kumulácia ekonomickej moci má teda svoju vlastnú dynamiku, ktorá je veľmi závislá od typu sektoru ekonomiky. Do tejto komplexnej zmesi je potrebné pridať ešte geopolitické faktory, vplyvy civilizačných modelov (individualistické západné, kolektivistické východné) a v neposlednom rade faktory súvisiace s prírodným prostredím. Skutočne veľmi široký záber je potrebný na pochopenie vzniku fenoménu globálnej ekonomickej krízy ako jedného z najzávažnejších javov spolu s prírodnými katastrofami a vojnami.

Ak porovnáme dôvody ekonomických kríz, ktoré ponúkajú hlavné ekonomické teórie s dôvodmi súčasnej krízy podľa autorov vybraných textov, môžeme nájsť niekoľko prienikov. Ak klasická ekonomická teória vidí ako príčinu krízy nadvýrobu, tak v podstate stagnujúci agregátny dopyt v období pred krízou spôsobil, že agregátna ponuka ho začala prevyšovať. V období, kedy vznikala klasická ekonomická teória, neexistovalo frakčné bankovníctvo, ktoré emituje peniaze vo forme dlhu takmer v neobmedzenom objeme, čím môže oslabený dopyt posilniť dlhom, a tým čiastočne dobehnúť ponuku. Podľa Marxa je kríza výsledkom klesajúcej miery zisku z dôvodu konkurencie, a preto majitelia kapitálu rušia výrobu, čím vytvárajú nezamestnanosť a prepadá sa dopyt. Súčasná ekonomická kríza nevykazuje tieto znaky, keďže príjmy z kapitálu neklesali, práve naopak rástli na úkor miezd, keďže tie zaostávali za rastom produktivity práce. Podľa keynesovskej teórie je kríza príčinou

nerovnováhy medzi úsporami a investíciami. V prípade súčasnej krízy môžeme túto nerovnováhu vidieť napríklad pri príliš veľkých investíciách do bývania v USA, ktoré vytvorili obrovskú bublinu, ktorej prasknutie spustilo ekonomickú krízu. Neoklasická ekonomická teória vidí ako príčiny kríz externé šoky ako regulačné zásahy vlád a podobne. V tomto videní kríz nie je súčasnú krízu vidieť jednoznačne. Kríze predchádzalo dlhé obdobie deregulácie, takže prílišná regulácia by príčinou byť nemala. I keď neoklasici môžu označiť tempo deregulácie ako pomalé, a teda krízu spôsobila regulácia ešte zostávajúca. Monetaristické vysvetlenie krízy hovorí o nerovnováhe medzi objemom peňazí v obehú a objemom produkcie. Frakčný systém bankovníctva, kedy komerčné banky majú prakticky neobmedzené možnosti emitovania nových peňazí formou poskytovania úverov, naznačuje, že by nedostatok obeživa ekonomika nemala pociťovať. O dostatočne veľkej peňažnej mase v obehú hovorí aj veľký rast zadlženía a bublina na hypotekárnom trhu v USA v období pred krízou. Nafúknutá bublina by naznačovala, že peňazí bolo v obehú príliš veľa. Avšak FED už koncom roka 2008 spustil program navyšovania peňažnej masy tzv. kvantitatívne uvoľňovanie. Podobné programy spustili taktiež ECB, Bank of England či Švédska národná banka. Rovnako mnohé centrálné banky pristúpili k ďalšiemu zníženiu svojich úrokových sadzieb. Monetárna politika po kríze bola teda ešte viac expanzívna ako pred krízou. Z toho môžeme vyvodiť, že FED nepovažoval za príčinu krízy príliš veľký objem peňazí v obehú.

Pri skúmaní vzniku krízy sme identifikovali hlavných aktérov krízy v podobe finančných korporácií a štátnych inštitúcií zodpovedných za reguláciu finančného sektora a ďalšie vládne inštitúcie. Rovnako sa nám odkryli kľúčové udalosti, ktoré postupom času ku kríze viedli. Odhalenie týchto jednotlivých a veľmi dôležitých udalostí, ako napríklad zmäkčenie pravidiel pri poskytovaní hypoték, alebo mechanizmus vytvárania cenných papierov z poskytnutých pôžičiek s cieľom prenosu rizika, alebo vysoké ratingové hodnotenia finančných produktov ratingovými agentúrami na zákazky predajcov týchto finančných produktov a ďalšie javy, nám odkrylo okrem aktérov samotných predovšetkým ich motiváciu. Správanie sa finančných inštitúcií kľúčových pri vzniku krízy bolo plne v súlade s poslaním komerčných subjektov, ktorým je maximalizácia zisku. Obrovské riziko, ktoré s ich správaním častokrát súviselo, bolo

v zásade klasické riziko podnikania. Teda, že pri neúspechu, hrozí krach firmy. Vzhľadom však na veľkosť týchto inštitúcií, berúc do úvahy fakt, že veľkosť firiem nie je zákonne nijak limitovaná, a na kumulovanie týchto rizík, dochádzalo k ohrozeniu celého finančného sektoru. Z hľadiska napĺňania cieľa inštitúcie firmy, teda maximalizácie zisku pre jej majiteľov, išlo o racionálne a predovšetkým legálne snaženie.

Pri skúmaní mechanizmov šírenia krízy a jej dopadov sme došli k poznaniu, že pri úspechu finančných korporácií, keď sa riskovanie vyplatilo a prinieslo manažmentu, zamestnancom a hlavne majiteľom výrazné zisky, straty spôsobené krachom niesla populácia po celom svete. Tento samotný fakt hovorí, že pôsobenie firiem ako inštitúcií má mimoriadny dopad na spoločnosť a jej jednotlivcov. Podľa nášho názoru chýba v právnej konštrukcii firmy ošetrenie súvislosti veľkosti firmy a jej dopadu na spoločnosť. Čím väčšia je firma, tým väčšie dopady môže jej činnosť mať, avšak rozhodovanie vo firme je v podstate čisto interná záležitosť, je nedemokratické aj vo vnútri samotnej firmy, je uskutočňované len veľmi málo početnou skupinou ľudí a je motivované prevažne ziskom. Tento mechanizmus teda nevyhnutne časom vedie k stretu s okolitou spoločnosťou a čím väčšia je firma, tým silnejší stret. Výrazná asymetria vzťahov majiteľov firmy, vrcholového manažmentu na jednej strane a zamestnancov firmy a vonkajšou spoločnosťou na strane druhej a výrazná asymetria v distribúcii ziskov a strát, je podľa nášho názoru v rozpore s demokratickými princípmi fungovania spoločnosti. Táto asymetria je tým silnejšia, čím väčšia je firma. Z tohto dôvodu sme toho názoru, že právne obmedzenie veľkosti firmy a právne obmedzenie veľkosti súkromného majetku, by bolo tým správnym nástrojom eliminácie týchto asymetrií.

Pri skúmaní inštitúcie súkromného majetku a inštitúcie firmy sme sa sústredili na ich základné atribúty v ich väzbe na spoločnosť. Inštitúcie sú spoločenské konštrukty a ich úloha v spoločnosti je kľúčová, keďže principiálne vymedzujú hranice správania sa jednotlivcov a skupín. Takto výrazne formujú spoločnosť a ovplyvňujú jej vývoj a rozvoj. Ich konštrukcia je preto rozhodujúca pre celkový charakter a smer tohto vývoja a rozvoja. Najväčšou vlastnosťou práva na súkromný majetok je jeho vylučovacia povaha. Právo na súkromný majetok jedného znamená vylúčenie tohto práva ostatným členom spoločnosti. Berúc však do úvahy

fyzické limity nášho sveta na planéte, je právo na neobmedzene veľký majetok v rozpore s týmito limitmi. Jeden človek môže teoreticky vlastniť celý svet, čo by vlastne znamenalo, že všetci ostatní nevlastnia vôbec nič. Právna definícia práva na súkromný majetok teda v sebe obsahuje nainštalovaný spoločenský konflikt a rovnako je v rozpore s fyzickou povahou nášho sveta.⁴² Inštitúcia firmy vo svojej súčasnej právnej definícii obsahuje ešte ďalšie spoločenské konflikty, ktoré vyplývajú z definovaného cieľa jej existencie a z jej vnútornej konštrukcie, ktorá definuje charakter rozhodovacích procesov v jej vnútri. Rozhodovací proces vo firme je diktatívnej povahy, kde rozhodovacie právomoci sú sústredené do rúk majiteľov a vrcholového manažmentu, ktorí rozhodujú o všetkých otázkach vrátane spôsobu rozdeľovania vytvorených hodnôt. Proces tvorby hodnoty vo vnútri firmy je však kolektívny. Inštitúcia firmy má teda v sebe zadefinovaný spoločenský konflikt súboja medzi tvorcami hodnoty teda zamestnancami a majiteľmi firmy, ktorí sú de iure vlastníkami tejto vytvorenej hodnoty. Tento vnútorný konflikt v inštitúcii firmy sa prenáša do vonkajšej spoločnosti vo forme protikladných záujmov kapitálu a práce, teda medzi majiteľmi firiem na jednej strane a zamestnancami na strane druhej a prejavuje sa v politickom boji, následne v legislatívnych zmenách. Vlastníci kapitálu sa snažia maximalizovať svoje príjmy nielen maximalizáciou objemu realizovanej produkcie, ale aj znižovaním nákladov svojej produkcie, napríklad zmenami v zákonníku práce, ktoré oslabia postavenie zamestnancov. Druhým spoločenským konfliktom, ktorý má v sebe zadefinovaný inštitúcia firmy je konflikt s okolitou spoločnosťou. Cieľom firmy je maximalizovať zisk, teda získať viac ako vydať. Voči svojmu okoliu má firma extraktívny vzťah, ktorý naráža na bariéry okolitého prostredia. Tie existujú z rôznych dôvodov. Takouto bariérou môže byť napríklad legislatíva na ochranu životného prostredia či legislatíva na ochranu spotrebiteľa. Aktívnym ovplyvňovaním politického procesu môžu firmy dosiahnuť legislatívne zmeny, ktoré ich extraktívnu

⁴² V spoločenskej praxi sú príklady, na ktoré môžeme nazerať podobne. Inštitúcia monogamného manželstva má okrem iných funkcií aj funkciu predchádzania spoločenským konfliktom. Táto funkcia spočíva v spoločenskej ochrane práva na iba jedného partnera/partnerku. Toto obmedzenie vychádza z fyzickej povahy nášho sveta, kedy máme približne rovnaký počet mužov a žien. V takejto spoločnosti by polygamia mohla spôsobiť, že niektorým by sa partner/partnerka „neušiel/neušla“, čo by vytváralo vážne spoločenské konflikty.

pozíciu posilnia, čo môže mať za následok zvýšenie ich príjmov a príjmov ich majiteľov.

Relatívnosť akéhokoľvek spoločenského konštruktú je potrebné zdôrazňovať predovšetkým historickým vývojom a porovnávaním s inými civilizačnými modelmi. Pohľad na inštitúciu súkromného vlastníctva a na inštitúciu firmy v ich súčasnej podobe nám v takomto širokom kontexte odkryje práve ich premenlivosť, napriek tomu, že sa častokrát tieto inštitúcie javia ako dané, nemenné a nespochybniteľné. Sú však len produktom určitej ideologickej línie, ktorá práve dominuje. Ideológie sa v čase a aj v priestore menia a podľa toho sa menia aj spoločenské konštrukty inštitúcie.

Pôsobenie súčasných korporácií ako extraktívnych inštitúcií sa prejavuje v kontinuálnom raste ich veľkosti a v rastúcej príjmovej a majetkovej nerovnosti v spoločnosti. Táto akumulácia kapitálu dosahuje bezprecedentných úrovní. Tie najväčšie korporácie na svete pôsobia globálne a sú väčšie ako stredne veľké štáty. Ich ekonomická sila je enormná a prejavuje sa aj v ich politickej moci. Inštitúcia firmy svojou konštrukciou pripomína absolutistické monarchie. Model organizácie spoločnosti formou absolutistických monarchií už väčšina sveta opustila, ale vracia sa späť vo forme neustále rastúcich nadnárodných korporácií.

Investičná teória politiky od Thomasa Fergusona hovorí, že koncentrovaný kapitál koordinuje svoje záujmy a investuje do politických strán a politického procesu svoje investičné prostriedky s cieľom zhodnotiť tieto investície – deregulácia, daňové úľavy, vládne zákazky a ďalšie. Výskumy postojov verejnosti, akú verejnú politiku majú vlády realizovať a postojov koncentrovanej ekonomickej moci k podobe verejnej politiky jednoznačne potvrdzujú, že demokratický mechanizmus rozdelenia moci v spoločnosti je do značnej miery znefunkčnený. Reálne uskutočňovaná politika odpovedá záujmom koncentrovaného bohatstva, ktoré do značnej miery definuje podobu legislatívy⁴³ a ešte výraznejšia je jeho sila vetovať záujmy iných sektorov spoločnosti. Nefunkčnosť demokratického systému sa prejavuje v klesajúcej volebnej účasti v mnohých krajinách

⁴³ Vojenská doktrína prezidenta USA Bill Clintona okrem iného uvádzala, že vláda USA si vyhradzuje použitie vojenskej sily na území iných krajín "na zabezpečenie prístupu ku kľúčovým trhom, dodávkam energií a strategických surovín". Prameň: Ministerstvo obrany USA.

a rastúcej podpore extrémnej pravice alebo radikálnej ľavice. Majetková a príjmová nerovnosť, ktorá je výsledkom súčasnej podoby inštitúcie súkromného vlastníctva a súkromnej firmy, sa prejavuje v zmenách politických preferencií väčšinového obyvateľstva, keďže súčasný demokratický mechanizmus prestal efektívne presadzovať jeho záujmy. Rast tohto spoločenského napätia plynúceho z extrémnej nerovnosti môže mať tak, ako história už ukázala, následky vo vážnych spoločenských konfliktoch a vojnách až celosvetových rozmerov.

Analýzou vývoja príjmovej a majetkovej polarizácie a analýzou vývoja rastu veľkosti korporácií sme ilustrovali súčasnú nerovnováhu nielen rozdelenia príjmov a majetku, ale hlavne nerovnováhu rozdelenia moci v spoločnosti. Kríza je výsledkom reálne uplatňovaných spoločenských pravidiel a keďže verejná politika je de facto definovaná sektormi spoločnosti, ktoré držia koncentrované bohatstvo, príčinou krízy je teda koncentrované bohatstvo, ktoré je inštitucionalizované vo forme neobmedzeného súkromného vlastníctva a v inštitúcii korporácie.

Pri skúmaní príčin krízy podľa vybraných renomovaných autorov sme videli, že väčšina z nich vidí príčiny predovšetkým v deregulácii, nedostatočnej regulácii, či zlej regulácii finančného sektora v USA. Druhou najčastejšie uvádzanou príčinou je podľa vybraných autorov príjmová nerovnosť, ktorá viedla k oslabeniu agregátneho dopytu s následkom rastu zadlženosti domácností. Treťou najčastejšie uvádzanou príčinou krízy boli podľa vybraných autorov inovácie na finančnom trhu, konkrétne finančné deriváty, ktoré presúvali riziko z pôvodných veriteľov na investorov, ktorí investovali do týchto derivátov, pričom tieto nové finančné produkty nepodliehali regulácii, ktorú vyslovene odmietol vtedajší šéf FEDu Alan Greenspan. Ako ďalšie príčiny krízy autori videli neoliberálnu politiku uplatňovanú od 80-tych rokov 20. storočia, zlyhanie etiky a zodpovednosti, či celkovú hodnotovú krízu súčasnej západnej civilizácie. Kritickou analýzou za uplatnenia princípu *cui bono* sme dospeli k záveru, že všetky autormi uvádzané príčiny krízy de facto posilňovali rast akumulácie kapitálu, preto podľa nášho názoru je fundamentálnou príčinou krízy inštitúcia neobmedzeného súkromného majetku a inštitúcia firmy vo svojej extraktívnej definícii s neobmedzenou možnosťou rastu čo do veľkosti.

Zakladateľ inštitucionálnej ekonómie Thorstein Veblen veril, že je práve úlohou ekonómov kriticky analyzovať moc elít a spoločenských tried s cieľom rovnomernejšej distribúcie vytvorenej nadhodnoty v spoločnosti (O'Hara, 2002). Tvorba hodnoty v súčasnej spoločnosti s vysokou deľbou práce je kolektívnym úsilím a rozhodovanie o jej rozdeľovaní by malo rovnako byť kolektívne. Súkromný majetok je výsledkom funkcie osobného úsilia a spoločenských pravidiel, ktoré umožňujú využitie prírodných a ľudských zdrojov. K týmto spoločenským pravidlám patria aj pravidlá o kumulovaní súkromného majetku a pravidlá o distribuovaní vytvorených hodnôt v inštitúcii firmy.

Spoločensko-ekonomická demokracia je model ekonomického systému, v ktorom je pre všetkých garantovaný minimálny príjem a zároveň existuje maximálna hranica osobného bohatstva, pričom obe hranice – hranica materiálnej chudoby i hranica osobného materiálneho bohatstva – sú stanovené demokraticky (George, 2002).

Obmedzenosť nerastných prírodných zdrojov na planéte, obmedzenosť obslužnej kapacity ekosystému vo forme obmedzenej schopnosti obnovy prírodných zdrojov a obmedzenej schopnosti absorbovať znečistenie, ktoré produkuje hospodárska činnosť človeka, obmedzenosť životných síl každého jednotlivca počas obdobia života, ktoré používa na tvorbu hodnoty, všetky tieto limity nášho fyzického prostredia je potrebné premietnuť do spoločenských pravidiel.

Pri existencii hornej hranice súkromného majetku stráca jedinec právo na jeho spoločenskú ochranu nad túto stanovenú hranicu. Strácal by tým pádom motiváciu k ďalšej akumulácii. Pri existencii hornej hranici veľkosti firmy by spoločnosť obmedzila veľkosť ich vplyvu na externé prostredie. Problém veľkosti firmy je koniec koncov v ekonomickej teórii veľmi dobre preskúmaný predovšetkým vo vzťahu k hospodárskej súťaži. Súčasná podoba inštitúcie súkromného majetku a súčasná podoba inštitúcie firmy umožňujú neustále rastúcu koncentráciu bohatstva v úzkej časti spoločnosti, a to následne vedie k znefunkčneniu demokratických mechanizmov. Výsledkom sú legislatívne zmeny vedúce k zintenzívňovaniu negatívnych javov ako nerovnosť, nezamestnanosť, ekologická deštrukcia a ďalšie, ktoré následne spôsobujú spoločenské konflikty tej najväčšej povahy.

ZÁVER

Finančná kríza z roku 2008 sa transformovala do globálnej ekonomickej krízy tzv. *Great recession* a tá v Európe do dlhovej krízy. Kríza vypukla v USA a šírila sa po svete predovšetkým kanálmi finančných trhov a zahraničného obchodu. Zasiahnuté boli v podstate všetky regióny sveta s väčšou či menšou intenzitou. Vo všeobecnosti boli najviac postihnuté krajiny, ktoré majú veľkú časť svojej ekonomiky zapojenú do medzinárodného obchodu.

Následky krízy boli pre mnohé krajiny devastujúce – milióny ľudí prišli o prácu, pričom treba pripomenúť, že strata zamestnania patrí k najstresovejším situáciám v živote človeka, keďže stráca obživu pre seba a svojich najbližších, a preto nieto divu, že v niektorých krajinách stúpol počet samovrážd. Milióny ľudí sa ocitli v chudobe, mnohé štáty z dôvodu poklesu príjmov obmedzili sociálne a rozvojové výdavky. Ekonomická kríza, a predovšetkým globálna, patrí spolu s ekologickými katastrofami a vojenskými konfliktami k najzávažnejším javom, akými prechádza ľudská spoločnosť. Táto kríza je svojím rozsahom a svojimi dopadmi prirovnávaná k Veľkej hospodárskej kríze tzv. *Great depression* z 20-tych a 30-tych rokov 20. storočia, ktorá nakoniec bola jednou z hlavných príčin druhej svetovej vojny. A preto aj z týchto dôvodov je skúmaniu súčasnej krízy venované množstvo úsilia po celom svete a existuje na túto tému nepreberné množstvo prác.

Pre pochopenie krízy je potrebné si položiť niekoľko základných otázok, ktoré si nepochybne kladlo a kladie mnoho ľudí: 1) čo a ako sa stalo; 2) ako sa to vlastne mohlo stať, ako je možné, že nezodpovedné správanie relatívne malého počtu jedincov v relatívne obmedzenom geografickom priestore viedlo k utrpeniu miliónov ľudí po celom svete; 3) ak sa už niečo podobné stalo začiatkom 20. storočia, ako je možné, že sa to stalo opäť. Tieto otázky tvorili východiskový bod tejto práce, pričom politická ekonómia, ktorá v sebe spája ekonomické teórie a politické rozhodovanie, je tou oblasťou spoločenských vied, ktorá poskytuje vhodný metodologický rámec na skúmanie tejto problematiky.

Dominantné ekonomické teórie ako klasická ekonómia, marxistická, keynesovská, neoklasická a monetaristická vysvetľujú jav ekonomickej krízy každá zo svojho uhla pohľadu a tieto vznikali vo svojom čase na základe dovtedy prebehnutých kríz a ovplyvnené určitým ideologickým

prednastavením. Ani jeden zo štandardných pohľadov týchto hlavných ekonomických teórií súčasnej krízy úplne nevystihuje. Je to pochopiteľné, keďže súčasná kríza sa udiala za iných inštitucionálnych podmienok ako predchádzajúce veľké krízy. Súčasná kríza sa odlišuje predovšetkým finančným sektorom, ktorý je bezprecedentne veľký, je do značnej miery oddelený od reálnej ekonomiky a stupňom globalizácie sveta. Krízu spôsobil finančný sektor s novými finančnými produktmi virtuálnej podoby, nemajúc takmer žiadnych obmedzení, čo sa týka rastu do objemu a tento faktor je v ekonomických dejinách nový a hlavné ekonomické teórie ho preto nemohli brať do úvahy.

Po veľkej hospodárskej kríze v 20-tych a 30-tych rokoch 20. storočia prišla v USA séria legislatívnych zmien, ktoré mali zabrániť opakovaniu krízy. Ďalšie veľmi dôležité stabilizačné mechanizmy na celosvetovej úrovni prišli vo forme Bretton-Woodskeho systému v roku 1944. V podstate až do 70-tych rokov bol hospodársky vývoj v kapitalistických krajinách bez kríz a toto obdobie stability dostalo názov zlatá éra kapitalizmu, tzv. *Golden age of capitalism*. Zrušením zlatého štandardu v roku 1971 postupne prichádzajú zmeny, ktoré začnú spôsobovať prvé krízy. Rast miezd začína stagnovať, oddeľuje sa od rastu produktivity práce, nastupuje obdobie neoliberalizmu, trhového fundamentalizmu so systematickou dereguláciou, ktorá udržiavala ekonomiky stabilné v povojnovom období. Výsledkom je rastúca príjmová a majetková nerovnosť a stále častejšie menšie krízy zvyčajne sektorové.

Neustále rastúca koncentrácia bohatstva je inštitucionalizovaná, a teda spoločensky chránená v inštitúcii neobmedzeného súkromného majetku a v inštitúcii korporácie. Tieto inštitúcie v čase vytvorili z časti spoločnosti ekonomickú elitu, ktorá disponuje stále väčšou ekonomickou mocou, ktorá sa premieta do politickej moci. De facto, nie de iure, sú tvorcovia verejnej politiky, ktorej výsledkom je stále zväčšujúca sa príjmová a majetková polarizácia so všetkými ďalšími následkami, ktoré to prináša, vrátane globálnej ekonomickej krízy. Politika deregulácie, ktorú sprevádza neoliberalná ideológia, teda odstraňovanie korekčných pravidiel a mechanizmov zavedených v predošlých obdobiach, vedie k redistribúcii bohatstva v spoločnosti smerom k tým, čo bohatstvo už držia. Tu stojí aj odpoveď na otázku, ako je možné, že sa kríza znovu zopakovala.

Kritickou analýzou prác vybraných renomovaných autorov na tému príčin krízy sme identifikovali inštitucionálne pozadie javov, ktoré podľa

týchto autorov viedli ku kríze. Tieto javy považujeme za symptómy správania, ktoré vynucuje definícia inštitúcie korporácie, v ktorej pozadí v komplementárnom vzťahu stojí inštitúcia súkromného majetku. Maximizácia zisku je právne definovaný cieľ existencie firmy a správanie sa jednotlivcov a skupín, ktoré z tohto poslania inštitúcie firmy plynú, generuje komplexný mix javov s postupne sa kumulujúcim negatívnym vplyvom na celú spoločnosť. Inštitúcia neobmedzeného súkromného majetku stojí v samotnom jadre tejto nerovnováhy. Neexistencia hornej hranice akumulácie súkromného majetku vďaka vylučujúcej povahe práva na súkromný majetok spôsobuje nerovnováhy, ktoré vedú k tým najzávažnejším spoločenským problémom, ktoré spoločnosť pozná. Preto podľa nášho názoru inštitucionálnymi príčinami globálnej ekonomickej krízy z roku 2008 sú inštitúcia neobmedzeného súkromného majetku a inštitúcia korporácie s neobmedzenou možnosťou rastu a akumulácie kapitálu spolu so spoločenskými konfliktmi obsiahnutými v právnej definícii jej poslania a vnútornej konštrukcie.

V súčasnosti sa nachádzame v mnohých aspektoch v jedinečnej dobe. Na planéte žije najviac ľudí v histórii, vzájomne globálne najviac prepojených inštitúciami, dopravou, komunikačne. Nielenže žijeme v atómovom veku, kedy niekoľko krajín na svete disponuje takou deštruktívnou silou jadrových zbraní, že by stačili na zničenie života na celej planéte Zem, ale žijeme na pokraji ekologickej katastrofy, ktorá je výsledkom nadmerného spotrebúvania prírodných zdrojov po veľmi krátke obdobie existencie ľudského druhu. Len niekoľko generácií potrebovalo ľudstvo pri súčasnom ekonomickom modeli na to, aby ohrozilo svoje vlastné prežitie zničením prírodného systému, na ktorom je existenčne závislé. Ľudská spoločnosť je podsystem prírody, planéty Zem. Má však schopnosť vedomého a cieleného sebazničenia, ktoré neustále prebieha. Matka príroda je voči ľudskej spoločnosti *vis major*. Takto vzťah ekosystému k ľudskej spoločnosti definuje právo. Ideológie, ktoré ľudská spoločnosť vo forme pravidiel svojho fungovania implementuje do každodenného života, sú z pohľadu *vis major* irelevantné. Ľudstvo dosiahlo limity ekosystému a súčasné spory o to, ktorá ideológia má definovať inštitúcie spoločnosti, sú v zásade bezpredmetné. Príroda nastavuje biologické limity, ktoré nie je možné nijako obísť, iba rešpektovať. Ale existuje aj možnosť ekologickej samovraždy a pokračovanie v ceste nekončiacej akumulácie bohatstva sa javí práve touto možnosťou.

LITERATÚRA

ACEMOĞLU, D., ROBINSON, J. 2012. *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. Profile Books LTD. ISBN 978-1-84668-430-2.

ALLISON, B., S. HARKINS. 2014. *Fixed Fortunes: Biggest corporate political interests spend billions, get trillions*. Sunlight Foundation. Dostupné online: <<http://sunlightfoundation.com/blog/2014/11/17/fixed-fortunes-biggest-corporate-political-interests-spend-billions-get-trillions/>>. [citované 2. 3. 2016].

ALPEROVITZ, G., HANNA, T. 2013. *Mondragón and the System Problem*. In: Truthout. November 1. 2013.

BAKER, D. 2008. *The Housing Bubble and the Financial Crisis*. In: Real-world economics review 46, s. 73 – 81.

BECKER, J., LESAY, I. 2012. *Život na úver. Všetko, čo ste chceli vedieť o kríze*. Bratislava. Inaque.sk. ISBN 978-80-970906-3-0.

BERNANKE, B. 2009. *Lessons of the financial crisis for banking supervision*. In: Speech at the Federal Reserve Bank of Chicago's Conference on Bank Structure and Competition, May. Vol. 7.

BIVENS, J., MISHEL, L. 2015. *Understanding the Historic Divergence between Productivity and a Typical Worker's Pay: Why It Matters and Why It's Real*. Washington DC: Economic Policy Institute. Dostupné online: <<http://www.epi.org/publication/understanding-the-historic-divergence-between-productivity-and-a-typical-workers-pay-why-it-matters-and-why-its-real/>>. [citované 2. 3. 2016].

BLOOMBERG. 2013. *Swiss Voters Reject Strict CEO Pay Limits in Referendum*. 25. 11. 2013.

BROSNAN, S. F., DE WAAL, F. BM. 2003. *Monkeys reject unequal pay*. In: Nature 425.6955. s. 297-299.

BUREAU, US CONSENSUS. 2012. *Statistical abstract of the United States: 2012*. Commerce USDo, editor. 111.

CAHILL, K. 2010. *Komu patří svět. Neznámé skutečnosti o vlastnictví půdy*. Praha. Volvox Globator. ISBN 978-80-7207-777-9.

CATTE, P. et al. 2011. *The role of macroeconomic policies in the global crisis*. In: Journal of Policy Modeling 33.6, s. 787 – 803.

CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS. 2013. *2012 Presidential Race*. Dostupné online: <<https://www.opensecrets.org/pres12/>>. [citované 2. 3. 2016].

CIA. *The World Factbook*. Dostupné online: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>>. [citované 2. 3. 2016].

CREDIT SUISSE RESEARCH INSTITUTE. 2010. *Global Wealth Report 2010*. Credit Suisse Group AG.

CREDIT SUISSE RESEARCH INSTITUTE. 2011. *Global Wealth Report 2011*. Credit Suisse Group AG.

CREDIT SUISSE RESEARCH INSTITUTE. 2012. *Global Wealth Report 2012*. Credit Suisse Group AG.

CREDIT SUISSE RESEARCH INSTITUTE. 2013. *Global Wealth Report 2013*. Credit Suisse Group AG.

CREDIT SUISSE RESEARCH INSTITUTE. 2014. *Global Wealth Report 2014*. Credit Suisse Group AG.

CREDIT SUISSE RESEARCH INSTITUTE. 2015. *Global Wealth Databook 2015*. Credit Suisse Group AG.

CREDIT SUISSE RESEARCH INSTITUTE. 2015. *Global Wealth Report 2015*. Credit Suisse Group AG.

CROTTY, J. 2009. *Structural causes of the global financial crisis: a critical assessment of the 'new financial architecture'*. In: Cambridge Journal of Economics 33.4. s. 563-580.

DANIELE, V. 2013. *Economic recession and suicide in Italy*. In: *Economica e politica. Rivista online di critica della politica economica*.

FAIRCLOUGH, N. 2003. *Analysing discourse: textual analysis for social research*. Psychology Press.

FARLOW, A. 2014. *Kolaps a jeho dôsledky. Príčiny a dôsledky globálnej finančnej krízy*. Bratislava. Vydavateľstvo Spolku slovenských spisovateľov. ISBN 978-80-8061-811-7.

FERGUSON, C. 2010. *Inside Job [Film]*. New York: Sony Pictures Classics.

FERGUSON, C. 2012. *Inside job: the financiers who pulled off the heist of the century*. Oneworld publications. ISBN 978-1-85168-915-6.

FERGUSON, T. 1995. *Golden Rule: The Investment Theory of Party Competition and the Logic of Money-Driven Politics*. Chicago. University Of Chicago Press. ISBN 0226243176.

FERRETTI, F., COLUCCIA, A. 2009. *Socio-economic factors and suicide rates in European Union countries*. In: *Legal Medicine* 11, s. 92 – 94.

FINANCIAL INQUIRY COMMISSION. 2011. *Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States*. Washington DC. ISBN 9780160879838.

FORBES. *Fortune Global 2000*. Dostupné online: <<http://www.forbes.com/global2000/list/>>. [citované 2. 3. 2016].

FORTUNE. *Fortune 500*. Dostupné online: <http://archive.fortune.com/magazines/fortune/fortune500_archive/full/1955/>. [citované 2. 3. 2016].

FORTUNE. *Fortune Global 500*. Dostupné online: <<http://fortune.com/global500/>>. [citované 2. 3. 2016].

FRIEDMAN, M. 1970. *A Friedman doctrine--; The Social Responsibility Of Business Is to Increase Its Profits*. *The New York Times Magazine*. 13. 9. 1970.

GEORGE, R. E. 2002. *Socioeconomic democracy: An advanced socioeconomic system*. Praeger Publishers. ISBN13 9780275973766.

GILENS, M., PAGE, I. B. 2014. *Testing Theories of American Politics: Elites, Interest Groups, and Average Citizens*. In: *Perspectives on Politics* 12.03, s. 564 – 581.

GREENSPAN, A. 2005. *Risk transfer and financial stability*. In: *Federal Reserve Bank of Chicago Proceedings* (No. 968).

CHANG, H. J. 2014. *Economics: the user's guide*. London. Pelican Books. ISBN 978-0718197032.

CHANG, S. S., STUCKLER, D., YIP, P., GUNNELL, D. 2013. *Impact of 2008 global economic crisis on suicide: time trend study in 54 countries*. *BMJ*. 347:f5239.

INSIDEGOV. *The U.S. Federal Budget*. Dostupné online: <<http://federal-budget.insidegov.com/>>. [citované 2. 3. 2016].

INTERNATIONAL SWAPS AND DERIVATIVES ASSOCIATION. 2010. *Notional amounts in billions of US dollars*. Dostupné online: <<http://www.isda.org/statistics/pdf/ISDA-Market-Survey-annual-data.pdf>>. [citované 2. 3. 2016].

- KALMI, P. 2007. *The Disappearance of Co-operatives from Economics Textbooks*. In: Cambridge Journal of Economics 31.4, s. 625 – 647.
- KAPPLER, C. J. 1929. *The Doctrine of Indian Right to Occupancy and Possession of Land*. Washington. Government Printing Office.
- KEYNES, M. 1936. *The General Theory of Employment Interest and Money*. London. MacMillan. 1967.
- KUBR, M. 2005. *Průvodce politickým divadlem*. Praha. Baronet. ISBN 80-7214-799-4.
- LIBECAP, G. D. 1986. *Property rights in Economic History: Implications for research*. In: Explorations in Economic History 23.3, s. 227.
- LUYENDIJK, J. 2013. *Our banks are not merely out of control. They're beyond control*. The Guardian. 19. 6. 2013.
- MARX, K. 1985. *Kapitál. Prvý zväzok*. Bratislava. Nakladateľstvo Pravda. 5. vydanie. 1985.
- MASHAL, A. M. 2012. *The Financial Crisis of 2008-2009 and the Arab States Economies*. In: International Journal of Business and Management 7.4, s. 96.
- MAX-NEEF, M. 2014. *The good is the bad that we don't do. Economic crimes against humanity: A proposal*. In: The Economic Journal [online].
- MISHEL, L., DAVIS, A. 2015. *Top CEOs make 300 times more than typical workers*. Washington DC: Economic Policy Institute. Dostupné online: <<http://www.epi.org/publication/top-ceos-make-300-times-more-than-workers-pay-growth-surpasses-market-gains-and-the-rest-of-the-0-1-percent>>. [citované 2. 3. 2016].
- MORRIS, C. 2008. *The Two Trillion Dollar Meltdown: Easy Money, High Rollers, and the Great Credit Crash*. The United States by Public Affairs. ISBN 978-1-58648-691-4.
- NORTH, D. 1991. *Institutions*. The Journal of Economic Perspectives, 5(1), 97 – 112.
- OECD. *Gross Domestic Product*. OECD Data.
- OFFICE OF THE NEW YORK STATE COMPTROLLER. 2016. *New York City Securities Industry Bonus Pool*. Dostupné online: <http://www.osc.state.ny.us/press/releases/mar16/nyc_security_bonus_pool.pdf>. [citované 11. 12. 2017].
- O'HARA, P. A. 2002. *The contemporary relevance of Thorstein Veblen's institutional-evolutionary political economy*. In: History of Economics Review 35, s. 78.

ORGANIZATION OF AMERICAN STATES. *American Declaration of the Rights and Duties of Man*. Inter-American Commission on Human Rights.

OXFAM INTERNATIONAL. 2015. *Having it all and wanting more*. Oxfam GB. ISBN 978-1-78077-795-5.

PALLEY, T. 2011. *America's flawed paradigm: macroeconomic causes of the financial crisis and great recession*. In: *Empirica* 38.1, s. 3 – 17.

PAPADOPOULOS, T., ROUMPAKIS, A. 2013. *From anti-social policy to generalised insecurity: The Greek crisis meets the decline of the European Social Model*. In: *Social Policy–The Journal of the Hellenic Social Policy Association* 1.1.

PIKETTY, T. 2014. *Capital in the twenty-first century*. Cambridge. Harvard Uni. ISBN 978-0-674-43000-6.

PRICEWATERHOUSECOOPERS. 2015. *18th Annual Global CEO Survey. A marketplace without boundaries? Responding to disruption*.

RAJAN, R. G. 2005. *Has financial development made the world riskier?* National Bureau of economic Research. No. w11728.

REBRO, K., BLAHO, P. 2010. *Rímske právo. Štorté prepracované a doplnené vydanie*. Bratislava. IURA EDITION spol. s r.o. ISBN 978-80-8078-352-5.

ROGOFF, K. 2014. *Celebrity Central Bankers*. Project Syndicate. 3. 11. 2014.

ROUBINI, N. 2006. *Why Central Banks Should Burst Bubbles*. In: *International Finance* 9.1, s. 87 – 107.

SÁIZ, P. A., BOBES, J. 2014. *Suicide prevention in Spain: An uncovered clinical need*. In: *Revista de psiquiatría y salud mental*. 7.1, s. 1 – 4.

SMITH, A. 1776. *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Praha. Libeřální institut. 2001. ISBN 80-86389-15-4.

SOBOTKA, T., SKIRBEKK, V., PHILIPOV, D. 2011. *Economic Recession and Fertility in the Developed World*. In: *Population and Development Review* 37, s. 267 – 306.

STANĚK, P. 2009. *Odhalenie príčin hospodárskej krízy*. In *Slovo: spoločensko-politický týždenník*, roč. XI, č. 18 – 19, s. 8 – 11. ISSN 1335-468X.

STARKE, P., KAASCH, A., VAN HOOREN, F. 2012. *Comparing social policy responses to global economic crises: Constrained partisanship in mature welfare states*. In: Paper to be presented at ESPAnet annual conference, Edinburgh, s. 6 – 8.

STIGLITZ, J. et al. 2009. *Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System*. In: UN Conference on the World Financial and Economic Crisis and its Impact. New York. United Nations.

SUDAN, FK. 2009. *Impact of Global Economic Crisis on African Countries: Policy Responses and Options*. In: International conference "Rethinking African Economic Policy in Light of the Global Economic and Financial Crisis". December 6-8.

SVETOVÁ BANKA. *Unemployment*. The World Bank Data – Indicators.

ŠIKULA, M. 2008. *Kritická miera rozporov civilizácie a globálna ekonomická kríza*. In: Ekonomický časopis 57.08, s. 732 – 755.

ŠTATISTICKÝ ÚRAD SLOVENSKEJ REPUBLIKY. *Podiely zamestnancov v pásmach priemernej hrubej nominálnej mesačnej mzdy podľa pracovného času a pohlavia v %*.

TAIBBI, M. 2013. *Gangster Bankers: Too Big to Jail. How HSBC hooked up with drug traffickers and terrorists. And got away with it*. New York. Rolling Stone. 14. 2. 2014.

UNITES STATES CENSUS BUREAU. *Median and Average Sales Prices of New Homes Sold in United States*. Dostupné online: <<https://www.census.gov/const/uspriceann.pdf>>. [citované 2. 3. 2016].

US DEPARTMENT OF DEFENSE. 1997. *Defense strategy*. Dostupné online: <<http://www.dod.gov/pubs/qdr/sec3.html>>. [citované 2. 3. 2016].

US INFLATION CALCULATOR. *Consumer Price Index Data from 1913 to 2016*. Dostupné online: <<http://www.usinflationcalculator.com/inflation/consumer-price-index-and-annual-percent-changes-from-1913-to-2008/>>. [citované 2. 3. 2016].

VAUGHN, K. 2013. *Locke on Property: A Bibliographical Essay*.

VEBLEN, T. 1919. *The Place of Science in Modern Civilization and other Essays*. New York. B. W. Huebsch.

WEINBERGER, O. 1995. *Inštitucionalizmus. Nová teória konania, práva a demokracie*. ARCHA spol. s r.o. ISBN 80-7115-102-5.

WOLF, M., HAAR, K., HOEDEMAN, O. 2014. *The Fire Power of the Financial Lobby. A Survey of the Size of the Financial Lobby at the EU level. Corporate Europe Observatory (CEO), The Austrian Federal Chamber of Labour (Arbeiterkammer) and The Austrian Trade Union Federation (ÖGB)*.

Výber publikácií Ekonomického ústavu SAV

List of Publications of the Institute of Economic Research of SAS

OBADI, S. M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky: Krehký posun z oblasti rizika do rastovej trajektórie. [*The Development and Perspectives of the World Economy: Fragile Shift from Areas of Risk to Growth Trajectory.*] 2017. 382 s. ISBN 978-80-7144-279-0.

PETŘÍK, B.: Lexikón slovenských ekonómov. [*Lexicon of Slovak Economists.*] 2017. 135 s. ISBN 978-80-7144-277-6.

MORVAY, K. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2016 a výhľad do roku 2018. [*Economic Development of Slovakia in 2016 and Outlook up to 2018.*] 2017. 155 s. ISBN 978-80-7144-275-2.

PAUHOFŮVÁ, I. a kol.: Súvislosti príjmovej polarizácie na Slovensku II. [*The Context of Income Polarization in Slovakia II.*] 2017. 230 s. ISBN 978-80-7144-273-8.

LUBYOVÁ, M. – ŠTEFÁNIK, M. et al.: Labour Market in Slovakia 2017+. 2016. 226 p. ISBN 978-80-970850-4-9.

OBADI, S. M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky: Vysoké riziká a väčšie neistoty. [*The Development and Perspectives of the World Economy: High Risks and Larger Uncertainties.*] 2016. 344 s. ISBN 978-80-7144-271-4.

MORVAY, K. a et al.: Economic Development of Slovakia in 2015 and Outlook up to 2017. 2016. 140 p. ISBN 978-80-7144-270-7.

PAUHOFŮVÁ, I. – STANĚK, P.: Adaptačné procesy a pulzujúca ekonomika: v cykle Paradigmy zmien v 21. storočí. [*Adaptation Processes and Pulsating Economy: Paradigms in the Cycle of Changes in the 21st Century.*] 2016. 160 s. ISBN 978-80-7144-267-7.

PAUHOFŮVÁ, I. (ed.): Paradigmy zmien v 21. storočí: adaptačné procesy a pulzujúca ekonomika. Zborník statí. [*Paradigms of the Changes in the 21st Century: Adaptation Processes and Pulsating Economy.*] 2016. 373 s. ISBN 978-80-7144-265-3.

MORVAY, K. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2015 a výhľad do roku 2017. [*Economic Development of Slovakia in 2015 and Outlook up to 2017.*] 2016. 129 s. ISBN 978-80-7144-261-5.

PAUHOFŮVÁ, I. a kol.: Súvislosti príjmovej polarizácie na Slovensku. [*The Context of Income Polarization in Slovakia.*] 2016. 229 s. ISBN 978-80-7144-259-2.

RADVANSKÝ, M. et al.: Impact of Cohesion Policy on Regional Development of Slovakia. Ex-post Assessment of National Strategic Reference Framework 2007 – 2013. 2016. 107 p. ISBN 978-80-7144-257-8.

LUBYOVÁ, M. – ŠTEFÁNIK, M. a kol.: Trh práce na Slovensku 2016+. 2015. 239 s. ISBN 978-80-7144-255-4.

PÁLENÍK, V. et al.: Potential of the Silver Economy: in an Ageing Europe Dealing with an Ongoing Debt Crisis and Problems in the Labour Market. Bački Petrovac, 2015. 135 p. ISBN 978-86-80394-00-8.

MORVAY, K. a kol.: Pohľady na štruktúrne problémy slovenskej ekonomiky III. [*Insights into the Structural Problems of the Slovak Economy III.*] 2015. 199 s. ISBN 978-80-7144-253-0.

DOMONKOS, T. (ed.): Inclusive Growth and Employment in Europe. Peer reviewed international conference proceedings Bratislava. Slovakia 3rd – 4th November 2015. 2015. 158 p. ISBN 978-80-7144-252-3.

- PÁLENÍK, V. a kol.: Inkluzívny rast v stratégii Európa 2020 – Naivita alebo genialita? [*Inclusive Growth in the Europe 2020 Strategy – Naivety or Geniality?*] 2015. 341 s. ISBN 978-80-7144-250-9.
- PAUHOFVOVÁ, I. (ed.): Paradigmy budúcich zmien v 21. storočí: adaptačné procesy – budúcnosť Európy a Slovenska. Zborník statí. [*Paradigms of the Future Changes in the 21st Century: Adaptation Processes – the Future of Europe and Slovakia.*] 2015. 320 s. ISBN 978-80-7144-248-6.
- OBADI, S. M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky: krehké oživenie globálnej ekonomiky v čase relatívne nízkych cien ropy a pretrvávajúcich geopolitických rizík. [*The Development and Perspectives of the World Economy: Fragile Recovery of the Global Economy in the Time of Relatively Low Crude Oil Prices and the Persisting Geopolitical Risks.*] 2015. 336 s. ISBN 978-80-7144-245-5.
- PAUHOFVOVÁ, I. – SVOČÁKOVÁ, S.: Investičné stratégie Číny v podmienkach krízy. [*China's Investment Strategies in Terms of Crisis.*] 2015. 131 s. ISBN 978-80-7144-243-1.
- MORVAY, K. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2014 a výhľad do roku 2016. [*Economic Development of Slovakia in 2014 and Outlook up to 2016.*] 2015. 130 s. ISBN 978-80-7144-241-7.
- HOŠOFF, B. a kol.: Determinanty dlhovej krízy a jej vplyv na ekonomiku a spoločnosť. [*Determinants of the debt crisis and its influence on economy and society.*] 2015. 148 s. ISBN 978-80-89608-25-6.
- BRZICA, D. a kol.: Motivácia aktérov pri smerovaní k znalostnej spoločnosti. [*Motivation of Actors in Transition Towards Knowledge-Based Society.*] 2014. 282 s. ISBN 978-80-7144-240-0.
- HOŠOFF, B. (ed.): Finančné a sociálne aspekty dlhovej krízy z pohľadu ekonómie a práva. [*Financial and Social Aspects of Debt Crisis from the Perspective of Economics and Law.*] 2014. 258 s. ISBN 978-80-89608-18-8.
- KOŠTA, J. a kol.: Aktuálne problémy (ne)zamestnanosti nízkokvalifikovaných pracovných síl. [*Actual Problems of (Un)employment of Low-skilled Labour Force.*] 2014. 150 s. ISBN 978-80-89608-16-4.
- OBADI, S. M. (ed.): Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Oživenie globálnej ekonomiky: reálne trendy a rizikové faktory. [Zborník z konferencie.] [*The Development and Perspectives of the World Economy. Recovery of Global Economy: Real Trends and Risks.*] 2014. 141 s. ISBN 978-80-7144-238-7.
- PÁLENÍK, V. a kol.: Strieborná ekonomika – potenciál na Slovensku. [*Silver Economy – Potential in Slovakia.*] 2014. 359 s. ISBN 978-80-7144-234-9.
- WORKIE TIRUNEH, M. – ŠTEFÁNIK, M. a kol.: Trh práce na Slovensku: Analýzy a prognózy. [*Slovak Labour Market: Analyses and Prognoses.*] 2014. 222 s. ISBN 978-80-7144-232-5.
- RADIČOVÁ, I. – NAVRÁTILOVÁ, L.: Vývoj riešenia hmotnej núdze medzi rokmi 2004 až 2014. [*Development of Solutions of Material Need between 2004 – 2014.*] 2014. 174 s. ISBN 978-80-7144-230-1.
- ŠIKULOVÁ, I. a kol.: Slovenská ekonomika: desať rokov členstva v Európskej únii. Vybrané témy a problémy. [*The Slovak Economy: Ten Years in the European Union. Selected Topics and Issues.*] 2014. 242 s. ISBN 978-80-7144-228-8.
- OBADI, S. M. – KORČEK, M.: Energetická bezpečnosť Európskej únie so zameraním na ropu a zemný plyn: teoretické pohľady a empirické dôkazy. [*Energy Security of the European Union with Focus on Crude Oil and Natural Gas: Theoretical Views and Empirical Evidence.*] 2014. 268 s. ISBN 978-80-7144-225-7.
- MORVAY, K. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2013 a výhľad do roku 2015. [*Economic Development of Slovakia in 2013 and Outlook up to 2015.*] 2014. 128 s. ISBN 978-80-7144-224-0.

PAUHOFOVÁ, I. – ŽELINSKÝ, T. (eds): Paradigmy budúcich zmien v 21. storočí. Globálny svet – spolupráca alebo konfrontácia? [*Paradigms of the Future Changes in the 21st Century. Global World – Cooperation or Confrontation?*] 2014. 295 s. ISBN 978-80-7144-220-2.

RADVANSKÝ, M.: Možnosti analyzovania vplyvu kohéznej politiky na regióny a trh práce SR: ekonometrický prístup. [*Possibilities of Analysing the Influence of Cohesion Policy to Slovak Regions and Labour Market: Econometric approach.*] 2014. 147 s. (Nepredajné.) ISBN 978-80-7144-218-9.

MORVAY, K. (ed.): Pohľady na štruktúrne problémy slovenskej ekonomiky. [*Views on Structural Aspects of the Slovak Economy.*] 2013. 209 s. ISBN 978-80-7144-217-2. ISBN 978-80-7144-216-5.

ŠIKULA, M. (ed.): Krízová a pokrízová adaptácia: nové výzvy pre ekonomickú vedu. Zborník príspevkov. [*Crisis and Post-Crisis Adaptation: New Challenges for Economic Science.*] 2013. 258 s. ISBN 978-80-7144-215-8.

ŠIKULA, M.: 60 rokov výskumu v Ekonomickom ústave Slovenskej akadémie vied. 2013. 254 s. ISBN 978-80-224-1317-6.

OBADI, S. M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky: hľadanie možných ciest oživenia v čase pretrvávajúcej krízy dôvery. [*The Development and Perspectives of the World Economy: Finding Possible Ways of Economic Recovery at the Time of the Persisted Crisis of Trust.*] 2013. 396 s. ISBN 978-80-224-1311-4.

MORVAY, K. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2012 a výhľad do roku 2014. [*Economic Development of Slovakia in 2012 and Outlook up to 2014.*] 2013. 127 s. ISBN 978-80-7144-207-3.

PAUHOFOVÁ, I. (ed.): Paradigmy budúcich zmien v 21. storočí. Európa, Slovensko – súvislosti globálneho ekonomického a mierového potenciálu. Zborník statí. [*Paradigms of the Future Changes in the 21st Century III. Europe, Slovakia – Connections between the Global Economic and Peace Potential. Scientific Conference Proceedings.*] 2013. 283 s. ISBN 978-80-7144-212-7.

PAUHOFOVÁ, I. – ŽELINSKÝ, T. (eds): Paradigmy budúcich zmien v 21. storočí. Infraštruktúra spoločnosti, infraštruktúra človeka, kontrolovaná spoločnosť. Zborník statí. [*Paradigms of the Future Changes in the 21st Century. Infrastructure of Society – Infrastructure of Man – Controlled Society. Scientific Conference Proceedings.*] 2012. 268 s. ISBN 978-80-7144-198-4.

OBADI, S. M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Medzi stagnáciou a oživením. [*The Development and Perspectives of the World Economy. Between Stagnation and Recovery.*] 2012. 354 s. ISBN 978-80-7144-197-7.

MORVAY, K. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2011 a výhľad do roku 2013. [*Economic Development of Slovakia in 2011 and Outlook up to 2013.*] 2012. 145 s. ISBN 987-80-7144-196-0.

PAUHOFOVÁ, I. a kol.: Paradigmy zmien v 21. storočí. Hľadanie kontúr v mozaike. [*Paradigms of Changes in the 21st Century – Quest for Configurations in Mosaic.*] 2012. 314 s. ISBN 978-80-7144-195-3.

PÁLENÍK, V. a kol.: Možnosti modelovania zmien ekonomiky Slovenskej republiky so zreteľom na fungovanie v Európskej menovej únii. [*Modeling Possibilities of Economic Changes in Slovak Republic with Respect to European Monetary Union Membership.*] 2011. 277 s. ISBN 978-80-7144-192-2.

BRZICA, D. a kol.: Spolupráca aktérov v technologickom a inovačnom rozvoji. [*Cooperation of Actors in Technological and Innovation Development.*] 2011. 227 s. ISBN 978-80-7144-189-2.

WORKIE TIRUNEH, M. a kol.: Determinanty ekonomického rastu a konkurencieschopnosti: výzvy a príležitosti. [*Determinants of Economic Growth and Competitiveness: Challenges and Opportunities.*] 2011. 258 s. ISBN 978-80-7144-187-8.

OBADI, S. M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Spomalenie rastu a vysoká nezamestnanosť. [*The Development and Perspectives of the World Economy. Slowing Growth and High Unemployment.*] 2011. 261 s. ISBN 978-80-7144-185-4.

MORVAY, K. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2010 a výhľad do roku 2012. [*Economic Development of Slovakia in 2010 and Outlook up to 2012.*] 2011. 136 s. ISBN 987-80-7144-184-7.

RADVANSKÝ, M. – WORKIE TIRUNEH, M. a kol.: Analýza determinantov regionálnych rozdielov v Slovenskej republike (vybrané aplikácie). [*Analysis of the Determinants of Regional Disparity in the Slovak Republic (Selected Issues).*] 2010. 304 s. ISBN 978-80-7144-183-0.

ŠIKULA, M. (ed.): Krízové a pokrízové adaptačné procesy a nové nároky na konkurencieschopnosť. [*Crisis and Anti-crisis Adjustment Processes and New Demands for Competitiveness.*] 2010. 208 s. ISBN 978-80-7144-181-6.

ŠIKULA, M. a kol.: Stratégia rozvoja slovenskej spoločnosti. [*Strategy of Development of Slovak Society.*] 2010. 695 s. ISBN (EÚ SAV) 978-80-7144-179-3; ISBN (VEDA) 978-80-224-1151-6.

WORKIE TIRUNEH, M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Ozdravenie svetovej ekonomiky: realita alebo mýtus? [*The Development and Perspectives of the World Economy. The Recovery of the World Economy: Reality or Myth?*] 2010. 312 s. ISBN 978-80-7144-178-6.

MORVAY, K. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2009. [*Economic Development of Slovakia in 2009.*] 2010. 93 s. ISBN 987-80-7144-177-9.

RADVANSKÝ, M. – WORKIE TIRUNEH, M. (eds): Trendy regionálnych disparít Slovenska. Teoretické modely a empirické analýzy. [*Trends in Regional Disparity in Slovakia. Theoretical Models and Empirical Analyses.*] 2009. 179 s. ISBN 978-80-7144-176-2.

WORKIE TIRUNEH, M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Globálna finančná a hospodárska kríza. Príčiny – náklady – východiská. [*The Development and Perspectives of the World Economy. The Global Financial and Economic Crisis. Causes – Costs – Remedies.*] 2009. 284 s. ISBN 978-80-7144-175-5.

OKÁLI, I. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2008. [*Economic Development of Slovakia in 2008.*] 2009. 74 s. ISBN 987-80-7144-173-1.

DLHODOBÁ VÍZIA rozvoja slovenskej spoločnosti. [*A Long-Term Vision of the Slovak Society Development. Second (unchanged) edition.*] 2009. 274 s. Druhé, nezmenené vydanie. ISBN 978-80-7144-168-7.

WORKIE TIRUNEH, M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Turbulencie na finančných trhoch a dilemy hospodárskej politiky. [*The Development and Perspectives of the World Economy. Turbulences on the Financial Markets and the Dilemma of Economic Policy.*] 2008. 301 s. ISBN 978-80-7144-166-3.

OKÁLI, I. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2007. [*Economic Development of Slovakia in 2007.*] 2008. 74 s. ISBN 987-80-7144-163-2.

Publikácie, ako aj jednotlivé čísla *Ekonomického časopisu*, ktorý vydáva EÚ SAV, si možno objednať alebo kúpiť v knižnici Ekonomického ústavu SAV a v kníhkupectvách: ELITA, VEDA, vydavateľstvo SAV v Bratislave a v internetových kníhkupectvách: Martinus, s. r. o. <www.martinus.sk>; Matej LAZÍK <www.bibliostudio.sk>; UniKnihy.sk, s. r. o. <www.uniknihy.sk>.

INŠTITUCIONÁLNE PRÍČINY GLOBÁLNEJ EKONOMICKEJ KRÍZY

INSTITUTIONAL CAUSES OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS

ADRIÁN ONDROVIČ

1. vydanie

Náklad: 100 ks

Tlač: VEDA, vydavateľstvo SAV

© Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied

Šancová 56, 811 05 Bratislava 1

Telefón: 00 421 2 52 49 82 14, Fax: 00 421 2 52 49 51 06

URL: <http://www.ekonom.sav.sk>

E-mail: adrian.ondrovic@savba.sk

ISBN 978-80-7144-286-8

e-ISBN 978-80-7144-285-1

Monografia A. Ondroviča prináša originálne zosystematizovanie viacúrovňového poňatia príčinných súvislostí globálnej krízy, ktoré dotiahol až do najpodstatnejšej roviny – rozboru súčasnej podoby inštitúcie súkromného vlastníctva a inštitúcie firmy. Vysoko reprezentatívnou analýzou konkrétnych faktov príjmovej a majetkovej nerovnosti, rastu veľkosti korporácií presvedčivo argumentuje súvislosti koncentrovanej ekonomickej moci s mocou politickou a znefunkčnením demokratických mechanizmov.

Dr.h.c. prof. Ing. Milan Šikula, DrSc.

Monografia A. Ondroviča prináša nový postup poznania v priezovej problematike vývoja globálnej ekonomiky. Pochopenie krízy ako mnohoúrovňového fenoménu ukázalo nielen problém rozdielnej dynamiky pôsobiacich faktorov (kumulácia efektov), ale aj vymedzilo novú úlohu inštitucionálnej dimenzie tak v rozvinutí krízy, ako aj v procesoch jej riešenia.

prof. Ing. Peter Staněk, CSc.

e-ISBN 978-80-7144-285-1

