

***TRANSFORMÁCIA EKONOMIKY:
SKÚŠENOSTI SLOVENSKA***

Karol Morvay a kolektív

Bratislava 2005

TRANSFORMÁCIA EKONOMIKY: SKÚSENOSTI SLOVENSKA

Karol Morvay a kolektív

Vypracované v rámci 2. etapy riešenia úlohy Globalizácia, integrácia a završenie transformácie – určujúce smery hospodárskeho rozvoja Slovenska a vytváranie ekonomických predpokladov jeho modernizácie (Prierezový štátny program výskumu a vývoja Účasť spoločenských vied na rozvoji spoločnosti – tematický okruh 5)

Bratislava 2005

VEDÚCI AUTORSKÉHO KOLEKTÍVU: MORVAY KAROL

AUTORI:

AZUDOVÁ ĽUBICA (4)
BRZICA DANEŠ (3.2)
ĎURAŠ JÁN (spoluautor 2)
FRANK KAROL (spoluautor 2)
HOFFMANN PAVOL (1.2)
HRIVNÁKOVÁ JANA (spoluautorka 2)
JURÍČKOVÁ VILMA (3.1)
KAČÍRKOVÁ MÁRIA (3.4, 3.5)
KVETAN VLADIMÍR (spoluautor 2)
LUPTÁČIK MIKULÁŠ (spoluautor 2)
MORVAY KAROL (1.1, 1.3, 1.4, spoluautor 1.5)
ONDKO PETER (spoluautor 2)
OKÁLI IVAN (spoluautor 1.5)
PÁLENÍK VILIAM (spoluautor 2)
PETRÍK BORIS (spoluautor 3.3)
VOKOUN JAROSLAV (spoluautor 3.3)
ŽÁRSKA ELENA (5)

OPONENTI: Prof. RNDr. PAVOL BRUNOVSKÝ, DrSc.
Ing. ZORA KOMÍNKOVÁ, PhD.
Prof. PAVOL VINCÚR, PhD.

JAZYKOVÁ ÚPRAVA: KATARÍNA RYBANSKÁ

TECHNICKÉ SPRACOVANIE: IVETA BALÁŽOVÁ

TLAČ: REPRO-PRINT BRATISLAVA

ISBN 80-7144-143-0

© ÚSTAV SLOVENSKEJ A SVETOVEJ EKONOMIKY SLOVENSKEJ AKADÉMIE VIED
BRATISLAVA 2005

OBSAH

Úvod	5
1. Analýza stratégie transformácie, zmien charakteru hospodárskej politiky a dosiahnutých výsledkov transformácie	7
1.1. Všeobecno-teoretická expozícia stratégie transformácie	7
1.2. Prístup k transformácii československej ekonomiky vo „federálnom“ období 1990 – 1992	26
1.2.1. Celkový spoločensko-politický rámec, podmienky a postupy prvej fázy transformačného procesu	26
1.2.2. K vybraným výsledkom, problémom a nedostatkom procesu transformácie česko-slovenskej ekonomiky v období 1990 – 1992	39
1.3. Stratégia transformácie v období hľadania tzv. slovenskej cesty (1993 – 1998)	52
1.3.1. Etapa obnovenia ekonomického rastu (1993 – 1995)	52
1.3.2. Plné rozvinutie princípov tzv. slovenskej cesty transformácie v období 1996 – 1998	56
1.4. Etapa posilňovania štandardných princípov (obdobie od roku 1999)	62
1.4.1. Redefinovanie princípov v období 1998 – 2002 a druhá vlna depolitizácie ekonomiky	62
1.4.2. Nástup pokročilejších reforiem	65
1.5. Výsledky transformácie ekonomiky Slovenskej republiky v medzinárodnej komparácii	70
1.5.1. Zhodnotenie vývoja celkovej výkonnosti a procesu konvergenzie	70
1.5.2. Reálna a nominálna konvergencia v rozdvojenej ekonomike	76
1.5.3. Intenzita prejavov vnútornej a vonkajšej nerovnováhy	88
1.5.4. Zhodnotenie parametrov sociálneho rozvoja	91
2. Analytický popis správania tranzitívnej ekonomiky (prípád Slovenskej republiky)	98
2.1. Charakteristika hospodárskej politiky v jednotlivých etapách transformačného vývoja v Slovenskej republike	99
2.2. Model pre malú otvorenú ekonomiku	101
2.2.1. Prvá etapa transformácie – etapa obnoveného ekonomického rastu (1993 – 1995)	107
2.2.2. Druhá etapa transformácie – etapa nerovnovážneho rastu (1996 – 1998)	118
2.2.3. Tretia etapa transformácie (1999 – 2002)	132
Príloha 1: Zoznam premenných a parametrov modelu	151
Príloha 2: Mundellov-Flemingov model, jeho rozšírenia a možnosti pri popise tranzitívnej ekonomiky	153

Príloha 3: Prehľad publikovaných modifikácií Mundellovho-Flemingovho modelu	160
Príloha 4: Prehľad publikovaných modifikácií IS-LM modelu pre tranzitívne ekonomiky	164
Príloha 5: Vybrané časti kvalitatívnej analýzy model A	178
Príloha 6: Kvalitatívna charakteristika vývoja slovenskej ekonomiky	181
3. Hodnotenie transformácie z pozície podnikov	185
3.1. Chápanie transformácie podnikov a ich adaptácie	185
3.2. Analýza správy korporácií a procesu vlastníckych zmien	196
3.3. Konkurenčná schopnosť podnikov	214
3.4. Regionálne a odvetvové špecifiká transformácie podnikovej sféry	234
3.5. Zmena kvality podnikateľského prostredia	242
4. Postavenie domácností a vývoj sociálnej štruktúry v Slovenskej republike	248
4.1. Transformácia ekonomiky a stratifikácia spoločnosti	248
4.2. Využívanie ľudského kapitálu	251
4.3. Sociálno-ekonomická situácia domácností	255
4.4. Spotreba domácností	269
5. Transformačný proces a regionálna kohézia	274
5.1. Transformačný proces a regionálna hospodárska štruktúra	274
5.1.1. Procesy vplývajúce na regionálnu hospodársku štruktúru	274
5.1.2. Analýza regionálnych disparít	278
5.1.3. Kategorizácia regiónov	283
5.1.4. Regionálny rozvoj a regionálna politika v Slovenskej republike	286
5.2. Formovanie hospodárskej kohézie regiónov v Slovenskej republike – možnosti a riziká	291
5.2.1. Systém regionálnej politiky ako predpoklad regionálnej kohézie	292
5.2.2. Postavenie územnej samosprávy ako subjektu regionálnej politiky	297
5.2.3. Predpoklady dosahovania regionálnej kohézie	300
5.2.4. Odporúčania a opatrenia na dosahovanie regionálnej kohézie	302
Zhrnutie a odporúčania pre proces ukončenia transformácie	304
Literatúra	319

ÚVOD

Obdobie spracovania tejto monografie bolo aj obdobím vrcholiacich príprav na vstup do Európskej únie. Z integrácie do EÚ vyplýva, že transformácia slovenskej ekonomiky už dosiahla úroveň, pri ktorej je Slovensko akceptovateľným partnerom pre budovanie integračného zoskupenia s vyspelejšími trhovými ekonomikami. Je to zásadný míľnik v histórii transformácie ekonomiky, ideálny bod na tvorbu súhrnných analýz o doterajšom priebehu transformácie, jej súčasnom stave a o jej nedokončených prvkoch.

Táto monografia má ambíciu podať ex post hodnotenie doterajšieho priebehu transformácie a zároveň si dáva za cieľ identifikovať niektoré jej otvorené problémy a kroky potrebné na ich prekonanie. Samozrejme, ex post identifikácia problémov, nedostatkov alebo úspechov transformácie nemôže poskytnúť návody na opakovanie transformačných procesov, pretože tie sú jedinečné. Môže však obohatiť hospodársku politiku tým, že identifikuje niektoré princípy, ktorých rešpektovanie vedie k želaným zmenám v slovenskom hospodárstve.

Ak v tejto monografii používame pojem *transformácia*, máme na mysli jej užšie chápanie ako proces zmeny centrálne plánovanej ekonomiky na trhovú ekonomiku. Toto ujasnenie považujeme za potrebné z dôvodu, že v ekonomickej teórii sa pojem transformácia používa rôznorodo, transformáciou sa môže chápať aj nepretržitý proces premien v štruktúre a princípoch fungovania každej ekonomiky.

Monografia hodnotí priebeh transformácie z troch pohľadov: prvé dve kapitoly vychádzajú z makroekonomického pohľadu a z pohľadu celkovej hospodárskej politiky, kapitola tretia a štvrtá z pohľadu mikroekonomického (podnikov a domácností), piata kapitola z pohľadu regionálneho. Predpokladáme vzájomnú podporu zistení z analýz realizovaných z troch menovaných pohľadov.

Obsahová štruktúra monografie je nasledovná:

- Prvá kapitola má najširšie zameranie. Snaží sa rámcovo zhodnotiť teoretické východiská transformácie, vývoj prístupov k transformácii ekonomiky v podmienkach Slovenska a zaujať stanovisko k výsledkom transformácie, prezentovaných v širšom medzinárodnom porovnaní.

- Druhá kapitola sa snaží preukázať, ako sa vzťahy medzi základnými makroekonomickými premennými v ekonomike SR postupne stávajú konformnými so vzťahmi v štandardnom modeli otvorenej trhovej ekonomiky. Táto kapitola má ambíciu upraviť model štandardnej trhovej ekonomiky tak, aby dokázal zachytiť základné špecifiká transformujúcej sa ekonomiky s jej deformovanými vzťahmi medzi ekonomickými veličinami. Využíva pri tom metódy matematickej ekonómie a ekonometrie. Súhrnným cieľom prvých dvoch kapitol je dokázať v prípade ekonomiky SR, že spolu s približovaním princípov hospodárskej politiky štandardným princípom známym z vyspelých trhových ekonomík sa aj základné makroekonomické parametre vyvíjajú čoraz jasnejšie v súlade s modelom štandardnej trhovej ekonomiky.
- Tretia kapitola sa zaoberá vývojom podnikovej sféry, adaptáciou podnikovej sféry na podmienky konkurenčného prostredia, odvetvovými špecifikami transformácie podnikovej sféry.
- Štvrtá kapitola hodnotí transformačný proces z pohľadu domácností. Zaoberá sa stratifikáciou spoločnosti, vývojom príjmov a výdavkov domácností, adaptačnými mechanizmami domácností v zmenených podmienkach.
- Piata kapitola hodnotí regionálny rozmer transformácie, analyzuje vývoj politík, ktoré majú za úlohu ovplyvňovať regionálnu súdržnosť a regionálny rozvoj v priebehu transformácie ekonomiky SR.

Predkladaná monografia je druhou etapou širšieho výskumného projektu. Predpokladáme preto využitie niektorých jej poznatkov v nasledujúcich etapách riešenia výskumného projektu, ktoré sa budú prioritne zaoberať možnosťami prekonávania technologickej medzery medzi ekonomikou SR a vyspelejšími ekonomikami a možnosťami zvyšovania konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky.

1. ANALÝZA STRATÉGIE TRANSFORMÁCIE, ZMIEN CHARAKTERU HOSPODÁRSKEJ POLITIKY A DOSIAHNUTÝCH VÝSLEDKOV TRANSFORMÁCIE

Kapitola hodnotí priebeh transformácie ekonomiky vo dvoch rovinách. V prvej rovine ide o hodnotenie z kvalitatívneho pohľadu. V analýze prístupov k transformácii ekonomiky považujeme za východiskový bod definovanie stavu, v ktorom sa transformácia považuje za ukončenú. Následne sa pozornosť sústreďuje na vymedzenie prístupov k transformácii vo všeobecno-teoretickej rovine, na čo nadväzuje zhodnotenie prístupov využívaných v podmienkach SR (resp. ČSFR). Napokon konfrontujeme dosiahnuté charakteristiky ekonomiky s tými, ktoré definujú ekonomiku s ukončenou transformáciou.

Druhá rovina hodnotí výsledky transformácie z hľadiska kvantitatívneho s dôrazom na zmeny vo výkonnosti, v stabilite a stupni ľudského rozvoja.

1.1. Všeobecno-teoretická expozícia stratégie transformácie

Cieľ a trvanie ekonomickej transformácie

Transformácia socialistickej ekonomiky na trhovú ekonomiku je bezprecedentný proces s relatívne jasne definovateľným začiatkom,¹ ale ťažšie definovateľným záverom. V odpovedi na otázku, kedy sa transformácia skončí, sa odpovede výrazne líšia. János Kornai (1999) vidí koniec transformácie ako situáciu, keď komunistické strany stratili svoju monopolnú politickú moc, súkromný sektor vytvára väčšinu HDP a trh sa stal dominantným koordinátorom ekonomických aktivít. Ak vychádzame z tejto definície, potom sa transformácia vo vyspelejších bývalých socialistických ekonomikách (vrátane Slovenska) už dávno skončila. Iný prístup (ktorý reprezentuje napr. Gelb, 1999) vidí koniec transformácie ako stav, keď sa problémy a výzvy, s ktorými sú transformujúce sa ekonomiky konfrontované, podobajú tým, ktoré sa vynárajú v iných

¹ Ani začiatok nie je v každej krajine bezproblémovo definovateľný (Maďarsko, Slovinsko), preto hovoríme o „relatívne ľahko definovateľnom začiatku“. V krajinách, kde došlo k razantnej a rýchlej spoločenskej zmene a ku koncentrácii iniciačných reforiem do krátkeho obdobia (ako napr. v Česko-Slovensku), je tento moment jasný.

krajinách na porovnateľnom stupni vývoja. Vychádzajúc z tejto definície by sa tiež dalo tvrdiť, že transformácia sa skončila.²

Spomenuté definície však nepovažujeme za dostatočne vyčerpávajúce. J. Švejnar (Švejnar, 2002), v súlade s očakávaním, že transformácia urobí z bývalých socialistických krajín rovnocenných partnerov vyspelých ekonomík, hlavne krajín západnej Európy, navrhuje definovanie konca transformácie ako stav, keď a) tieto ekonomiky nahradia centrálné plánovanie funkčným trhovým mechanizmom, b) keď generujú rýchly a udržateľný rast a c) sú schopné byť v interakcii s vyspelejšími trhovými ekonomikami bez výraznejších prvkov ochranárstva. Autor tejto definície predpokladá, že štáty ako Estónsko, Poľsko, Česko, Maďarsko, Slovinsko a Slovensko pravdepodobne dosiahnu tento stav relatívne krátko po vstupe do EÚ, iné štáty majú pred sebou dlhú cestu.

K podobnému záveru, hoci inak sformulovanému, dochádza aj štúdia I. Okáliho a kol. (1999). Podľa nej v transformácii ide o zmenu organizačnej formy národného hospodárstva s cieľom zlepšiť jeho produkčnú a alokačnú efektívnosť. Transformačný proces sa začína rozhodnutím o prechode k trhovej ekonomike, a končí sa až vtedy, keď regulačný mechanizmus trhovej ekonomiky „normálne“ funguje a keď sa odstránia disefekty a štruktúrne deformácie, ktoré možno pripísať predchádzajúcemu ekonomickému systému.

Prienikom dvoch posledne menovaných definícií je: po prvé, požiadavka na vytvorenie funkčného (alebo „normálne“ fungujúceho) trhového mechanizmu; po druhé, požiadavka na schopnosť generovať silný udržateľný rast; po tretie, nevyhnutnosť odstrániť deformácie a disefekty, čo umožní byť v rovnocennej interakcii s vyspelejšími trhovými ekonomikami (a to bez výraznejšieho ochranárstva).

Faktory, ktoré ovplyvňujú priebeh transformácie, majú podstatne širšie dimenzie než len ekonomické. Preto si budeme čiastočne všimnúť aj význam mimoekonomických faktorov, hlavne politických, sociologických a etických.

² Švejnar (Švejnar, 2002) upozorňuje, že analytici súkromného sektora ako Morgan Stanley a publikácie ako *The Economist* zaraďujú rozvinutejšie transformujúce sa štáty medzi „*emerging markets*“. Podľa tohto postoja už akoby vyčleňovanie samostatnej kategórie transformujúcich sa krajín nemalo význam.

Stret koncepcií – ich vzájomné rozpory a postupné prieniky

Z tradičnej interpretácie rozdielov v prístupoch k transformácii by vyplývalo, že koncepcie sa líšia iba v pohľade na rýchlosť reforiem. Postupne však bolo možné identifikovať aj iné aspekty, podľa ktorých sa možné prístupy k transformácii odlišujú.

Začiatok transformácie bol obdobím, keď sa liberálne myslenie stalo hlavným prístupom k tomuto historickému procesu. Je to ľahko pochopiteľné, keďže ústup marxizmu ako ideologického zdroja socialistického systému vyzdvihol jeho hlavných oponentov, ktorými boli liberáli. Obrat k liberálnemu mysleniu bol prirodzený aj z dôvodu, že transformačný proces sa zameriaval na posilnenie trhov a na budovanie súkromného vlastníctva, a práve na tieto atribúty sa liberáli sústreďujú.

Tradičný rozpor medzi neoklasickým prístupom a evolučným prístupom k ekonomickej transformácii interpretuje napríklad K. Z. Poznanski (1999) ako rozpor medzi dvomi prúdmi v liberálnom myslení (tab. 1.1). Podľa tejto interpretácie je teda aj gradualistický prístup prístupom z pozície liberalizmu. Skutočný protiklad potom ani nespočíva v rozdieloch medzi neoklasikmi a evolucionistami, ale medzi liberálmi (neoklasici a evolucionalisti) a etatistami (ktorý chápu štát aj naďalej ako hlavného koordinátora v ekonomike). Neoklasický prístup sa tu chápe ako mainstreamová tradícia, v ktorej sa dôraz kladie na racionálneho jednotlivca ako základnú jednotku analýzy a na rovnováhu ako želaný stav. Dôležité je, že kým neoklasickí ekonómovia vnímajú inštitúcie ako dané alebo irelevantné, zástancovia evolucionistického prístupu chápu inštitúcie ako jadro ekonomickej analýzy.

V naznačenej argumentácii K. Z. Poznanského považujeme za cenné, že skutočný rozpor vidí medzi etatistickým prístupom (ktorý však Poznanski označuje za málo významný) a liberálnym prístupom. Predpokladáme, že podstatne frekventovanejšie popisovaný konflikt medzi gradualizmom a „šokovou terapiou“ je až druhoradým konfliktom (za predpokladu, že oba v konečnom dôsledku smerujú k funkčnej trhovej ekonomike). Tak gradualizmus, ako aj „šoková terapia“ rátajú s tým, že v cieľovom stave bude koordinátorom ekonomických aktivít trh, čo však etatistický prístup (viac či menej priamo) spochybňuje. Možno polemizovať s názorom, že etatistický prístup bol málo významný – z pohľadu súčasných skúseností ho

nemožno ignorovať, pretože v rôznych obmenách (a pod rozličnými prívlastkami) sa jeho prvky opakovane objavujú vo výbave politických strán, ktoré si často na neštandardnej politickej scéne transformujúcich sa štátov dokážu získavať nezanebateľnú podporu.

T a b u ľ k a 1.1

Hlavné teoretické prístupy k transformácii postsocialistických ekonomík

Kritérium	Liberálne prístupy		Prístup z pozície etatizmu
	<i>Neoklasický</i>	<i>Evolučný</i>	
Chápanie východiskového stavu (kolapsu socialistického štátu)	Bývalé socialistické systémy zanechali ekonomiku v ruinách. Iracionálny systém zanechal neexistujúci trh a predimenzovaný štát v podmienkach chaosu. Ide o celkovú fragmentáciu systému.	Socialistické ekonomiky vstúpili do transformácie so slabým, nie však nefunkčným hospodárstvom, ktoré je dosť silné na to, aby aj takto dosahovalo nejaký rast. Niektoré elementy trhu, hoci v nedokonalej forme, sú prítomné. Ide o čiastočnú fragmentáciu systému.	Východiskový stav sa chápe ako byrokratická paralýza (nedokonalý štát).
Chápanie transformácie (reforiem v postsocialistických ekonomikách)	Očakávanie automatického návratu trhov podľa vzoru vyspelých trhových ekonomík.	Rekonfigurácia spoločnosti závislá od minulosti (ide o zmenu s otvoreným koncom).	Reforma pôsobenia štátu (<i>free policy option</i>).
Smerovanie (finálny systém)	Trhy správajúce sa rovnako ako vo vyspelých kapitalistických ekonomikách.	Unikátne typy systémov, ťažko dopredu predpovedateľné.	Štát ovládajúci trhy.

Prameň: Poznanski (1999), doplnené a upravené.

Treba si všimnúť tvrdenie evolucionalistickej koncepcie o schopnosti bývalých socialistických ekonomík (v momente zmeny systému) dosahovať ekonomický rast. Predpoklady o schopnosti týchto ekonomík dosahovať nejaký rast nevyznievajú presvedčivo (s výnimkou Číny) pri konfrontácii s analýzami výsledku rastu týchto ekonomík v osemdesiatych rokoch. Štúdia I. Okáliho a kol. (1999) dokazuje, že centrálné riadenie socialistických ekonomík so svojimi známymi záujmovými a informačnými bariérami bolo schopné riešiť iba rozvojové úlohy industriálnej spoločnosti. Pri zrýchlení

prechodu hospodárstva vyspelých krajín do obdobia ich postindustriálneho rozvoja sa čoraz vypuklejšie prejavovala neschopnosť centrálne plánovaných ekonomík zabezpečiť technologické zmeny spojené s rastúcou úlohou ľudského kapitálu, sektora služieb a informatizačných procesov v rozvoji hospodárstva.

Chceme tu upozorniť na dôležitý rozdiel vzťahujúci sa na finálne systémové výstupy transformácie (zrejmy z posledného riadka tab. 1.1). V neoklasickej verzii liberalizmu sa predpokladá, že reformátori majú obmedzený výber alternatív v tom zmysle, že do úvahy prichádzajú iba inde už zabehnuté, „normálne“, fungujúce verzie existujúcich trhov nachádzaných vo vyspelých trhových ekonomikách (nevyklúčujú sa ani raz už opustené formy vysokokonkurenčných trhov, ktoré sa v dnešných vyspelých trhových ekonomikách vyskytovali v minulosti). V evolučnom pohľade sú reformátori obmedzení dedičstvom socialistických inštitúcií, závislosťou od minulosti (*dependency path*), preto sa môžu objaviť nové formy kapitalizmu (a to aj neúplné formy). Dani Rodrik vyčíta Washingtonskému konsenzu „nedostatok inštitucionálnej predstavivosti“: *„Ani jeden západný ekonóm nemohol predpovedať systém zodpovednosti domácností, ani okresné či obecné podniky, teda inštitucionálne inovácie, ktoré sú jadrom čínskeho zázraku. Ktorýkoľvek ekonóm z Washingtonu (či Harvardu) by v roku 1978 poradil čínskej vláde privatizáciu a celkovú liberalizáciu.“* (Rodrik, 2003, s. 9)

V ďalšom postupe sa budeme opierať o metodiku porovnania oboch rozhodujúcich koncepcií – t. j. Washingtonského konsenzu (neoklasický prístup) a evolučného prístupu³ – podľa metodiky komparácie zvolenej R. Rolandom (Roland, 2000). Ide o zjednodušenú a schematickú prezentáciu rozdielov medzi dvomi hlavnými víziami transformácie, ktoré sa vykryštalizovali od začiatku transformácie (tab.1.2 až 1.4).

Pohľad Washingtonského konsenzu bol jasne dominantný na začiatku transformácie v strednej a vo východnej Európe (SVE). V značnom rozsahu ovplyvnil realizáciu hospodárskej politiky vo väčšine transformujúcich sa štátov (s jasnou výnimkou Číny, ktorá sledovala vlastnú, vysoko pragmatickú cestu transformácie). Washingtonský konsenzus intelektuálne pramení zo štandardnej neoklasickej teórie, zo štandardnej makroekonomie a skúseností so stabilizačnou politikou, z teórie komparácie ekonomických

³ Marginálnym pohľadom tzv. *etatizmu* sa tu ďalej nezaobráame, hoci v ďalších častiach ho budeme nutení ešte pripomenúť.

systemov, aj z negatívnych skúseností s predchádzajúcimi čiastkovými reformami v krajinách SVE.

Evolučno-inštitucionalistická perspektíva zdôrazňuje úspech transformácie v Číne (pozri napr. Stiglitz, 1999), ktorá si neosvojila žiadne z odporúčaní Washingtonského konsenzu. Tento prístup k transformácii vyviera z inštitucionalistickej teórie, z mikroekonomických teórií, z nekooperatívnej teórie hier, z filozofického skepticizmu (nedôvera spojená so sociálnym inžinierstvom). Na začiatku transformácie išlo o minoritný pohľad, postupne si však získaval viac podpory vo svetle skúseností s transformáciou. Mal tým danú určitú výhodu v argumentácii – často svoje postoje formoval už na základe existujúcich chýb, na základe reakcií ekonomických subjektov na realizované kroky Washingtonského konsenzu. Preto by bolo problémom hovoriť o tom, aký prístup lepšie predikoval vývoj v transformujúcich sa ekonomikách.

Bez toho, aby sme sa detailne zaoberali všetkými rozpormi (ktoré sú zhrnuté v tab. 1.2), chceme sa pozastaviť nad niektorými vážnymi spornými bodmi, ktoré majú vypovedaciu schopnosť aj pre neskoršie (aj pre súčasné) reformy v transformujúcich sa ekonomikách.

Washingtonský konsenzus stavia v oblasti politickej ekonómie na využití tzv. okna príležitosti (*window of opportunity*) alebo periód „výnimočnej (mimoriadnej – *exceptional*) politiky“. Snaží sa tým o pretlačenie reforiem bez zdržania a o zabezpečenie ireverzibility. Táto stratégia môže byť podľa evolučno-inštitucionálnej stratégie nebezpečná a môže uzamknúť ekonomiky do pasce negatívnych výsledkov, pri nemožnosti návratu z nesprávnej trajektórie.

Takýto postup môže narušiť sociálnu súdržnosť a vytvoriť politickú nestabilitu. L. Mlčoch podrobuje využívanie „politiky mimoriadneho obdobia“ dôraznej kritike: *„Rád by som poukázal na to, že snaha o čo najrýchlejšie uskutočnenie privatizácie ... nenachádzala svoje zdôvodnenie len v oblasti čistej ekonomickej teórie. ...Dôvody mali aj – ak nie predovšetkým – politickú povahu. Politické trhy sú nedokonalé, svet chce byť klamaný, a národu bolo potrebné dať víziu, že transformácia je uskutočniteľná v krátkom časovom horizonte. V tomto zmysle ideológia... nesie jasné stopy opätovne sa vynoriaceho „ducha vzbury“... Tradičná morálka nepozná žiadnu zvláštnu etiku „revolučných čias“. Divokí privatizátori patria k rovnakému genotypu ako niekdajší*

revoluční národní správcovia a organizátori vyvlastňovacích aktov. Preto trvám na návrate „ducha vzbury“ do rokov deväťdesiatych.“ (Mlčoch, 1997, s. 68) Autor teda na popis snahy o realizáciu „politiky mimoriadnych (revolučných) čias“ používa pojem „duch vzbury“, ktorým sa vo filozofii rozumie odmietnutie tradičných inštitúcií a tradičnej morálky. Pojmom „duch vzbury“ sa popisovalo odmietnutie inštitúcie súkromného vlastníctva a odmietnutie náboženskej morálky na začiatku budovania tzv. reálneho socializmu.

T a b u ľ k a 1.2

Schéma rozdielov dvoch hlavných prístupov k transformácii

Oblasť: Politická ekonómia reforiem a reformné stratégie		
	<i>Washingtonský konsenzus</i>	<i>Evolučno-inštitucionalistická perspektíva</i>
<i>Dôraz politickej ekonómie</i>	Využitie <i>window of opportunity</i> na zabezpečenie nenávratnosti spusteného procesu.	Zaistenie trvalej a rastúcej podpory reforiem.
<i>Pohľad na čiastkové reformy</i>	Čiastkové reformy sú odmietané, pretože vytvárajú možnosť získavania renty (priestor pre <i>rent-seeking</i>). Tie blokujú ďalší reformný proces.	Výsledok čiastkových reforiem závisí od ich dávkovania: môžu vyvolať požiadavku ďalšieho pokračovania, alebo aj zastaviť reformný proces.
<i>Chápanie previazanosti (komplementarity) reforiem</i>	Previazanosť a simultánnosť mimoriadne dôležitá. Nutnosť razantného štartu trhovej ekonomiky simultánnym nasadením všetkých hlavných reforiem.	Uznáva sa previazanosť reforiem, ale „nahustenie“ inicializačných reforiem nie je nevyhnutná. Správna inicializačná reforma môže vytvoriť príležitosť na realizáciu ďalšej reformy. Tranzitívne inštitúcie sa môžu vyvíjať a smerovať postupne k dokonalejším inštitúciám.
<i>Hlavné segmenty obyvateľstva podporujúce reformy</i>	Nadobúdatelia privatizovaného majetku.	Stredná trieda obyvateľstva a nový súkromný sektor.
<i>Pozornosť reforiem</i>	Liberalizácia, stabilizácia, privatizácia.	Tvorba inštitucionálnej podpory trhov na vyvolanie silného rastu podnikania.
<i>Chápanie tvorby inštitucionálneho rámca</i>	Dôraz na adopciu zákonov.	Komplexnejší pohľad: vynútilnosť práva, reforma organizácie vlády.
<i>Prístup k využitiu počiatočných podmienok</i>	Tvorba „tabula rasa“ – odstránením existujúcich štruktúr socialistickej spoločnosti.	Využitie existujúcich inštitúcií na prevenciu pred ekonomickou depresiou a pred sociálnymi nepokojmi, kým sa vytvoria nové inštitúcie.

Prameň: Roland (2000), upravené.

Zaujímavá je otázka využitia *window of opportunity* na realizáciu makroekonomických stabilizačných programov. Potrebu ich realizácie ihneď po zmene politického systému obhajoval J. Kornai v reflexii na svoje pôvodné odporúčania nasledovne:

„V roku 1989 bolo hospodárstvo Maďarska (podobne ostatných postsocialistických ekonomík – pozn. autora) zaťažená celým radom vážnych makroekonomických problémov, bola potrebná ich dôrazná korekcia. Bolo zrejmé, že táto korekcia bude bolestivá, vynorila sa preto otázka, kedy ju realizovať. Moja kniha (Cesta k slobodnej ekonomike – pozn. autora) hovorila: teraz, hneď, to jest v najbližšom roku alebo dvoch ... Hlavný argument bol ten, že teraz otvárame novú kapitolu dejín. Toto je ten moment, keď existuje morálna legitimitácia k tomu, aby prvá demokraticky zvolená vláda pýtala obeť od obyvateľstva. Teraz sa ešte dá odvolávať na to, že sa pokúšame eliminovať najvýraznejšie (a treba povedať, že aj najrýchlejšie korigovateľné) poruchy predchádzajúceho systému. Neskôr to občania budú (či už oprávnene alebo nie) vnímať tak, že problémy nie sú vyvolané chybami minulého systému, ale demokraticky zvolenej vlády.“ (Kornai, 2000, s. 657) Je pozoruhodné, že k otázke makroekonomickej stabilizácie sa gradualistická koncepcia vyjadruje relatívne málo. Je to zrejme z dôvodu, že pri odmietnutí náhlej liberalizácie cien aj zahraničného obchodu (ako si to priali gradualisti) sa nepredpokladala náhla destabilizácia (vyvolaná tým, že skrytá nerovnováha socialistickej ekonomiky sa preleje do zjavnej formy).

Ostro kontrastujú prístupy v otázkach chápania inštitucionálneho rámca a štartovej pozície. Z retrospektívneho pohľadu je zjavné, že prístup Washingtonského konsenzu zo začiatku podcenil dôležitosť vyváženej tvorby všetkých súčastí inštitucionálneho rámca (formálnych aj neformálnych pravidiel a metód vymáhania). Mlčoch vidí práve kvôli podceneniu inštitúcií paradoxne dôležitú spoločnú črtu medzi komunistickou a neoliberalnou ideológiou. *„Napokon, obe školy (teória fungovania socialistickej ekonomiky, aj neoklasická teória – pozn. autora) nemajú k sebe v istom zmysle tak ďaleko: zhodujú sa v bagatelizovaní úlohy inštitúcií v ekonómii, formálnych aj neformálnych.“* (Mlčoch, 1997, s. 69) Šokovú terapiu vidí spomínaný autor ako neoklasickú obdobu všetkých skorších „veľkých skokov“, inšpirovaných však marxistickou ideológiou: snaha zrušiť minulosť a začať s „čistým stolom“ (posledný riadok tab. 1.2) je podľa neho príznačná pre „ducha pomsty“.

Podcenenie tvorby vyváženého inštitucionálneho rámca neznamenal ignoranciu jeho tvorby. Potrebu zmeny v správaní ekonomických subjektov, zmeny v motiváciách a postojoch chápali aj reformátori, ktorí sa zasadili o radikálne zmeny (v duchu Washingtonského konsenzu). Napríklad P. Hoffmann (Hoffmann, 1991) upozorňoval na potrebu zmeny vzorcov správania (pamätajúc aj na neformálne pravidlá) nasledovne: *„Práve vzhľadom na hlboké deformácie vo vedomí občanov, ktoré zanechal totalitný systém, je možné radikálnu ekonomickú reformu úspešne uskutočniť len v logike trojjedinej formuly, t. j. súbežným konzistentným vytváraním jej vzájomne zviazaných systémových, vecných a psychologických predpokladov. Rozhodne však nie propagovaním koncepcií a upevňovaním sociálnych ilúzií, ktoré spoločne konzervujú doteraz vžitý spôsob špekulatívneho, alibistického a defenzívneho myslenia a brzdia zmenu základnej životnej filozofie občanov, zmenu vžitých modelov ich správania.“* V praktickej hospodárskej politike sa však pôsobenie týmto smerom výrazne podcenilo (otázne je, či vôbec bolo možné v tejto oblasti dosiahnuť rýchlejší pokrok, každopádne reálna politika pôsobila v niektorých fázach transformácie dokonca proti takémuto cieľu – pozri v ďalších častiach tejto kapitoly).

Skepsa gradualizmu voči možnosti relatívne rýchlej zmeny pravidiel správania vychádza z predpokladu, že základom zmluvnej a platobnej disciplíny je *„private ordering“* (spontánne, zdola sa tvoriaci trhový poriadok, formovaný na základe vzájomných interakcií účastníkov), ktorý sa prácne a dlhodobo tvorí pozvoľnou evolúciou. Nedostatok tohto spontánne vytvoreného trhového poriadku znamená nevyhnutnosť spoliehať sa na literu zákona a súdnu moc štátu. Tým sa preferuje právny centralizmus, spoliehanie sa na vynucovanie pravidiel zhora. To však nevyhnutne zlyháva pri nedostatku spontánnych trhových síl smerujúcich k udržiavaniu trhového poriadku. Štát ako posledný garant spravodlivosti v ekonomike potom neplní jednu zo svojich rozhodujúcich úloh (bližšie Mlčoch, 1997).

Treba však upozorniť, že v týchto ekonomikách nebol k dispozícii taký časový priestor na spontánnu tvorbu pravidiel zdola, ktorý bol k dispozícii v západnej Európe alebo Severnej Amerike. Preto bolo spoliehanie sa na implementáciu pravidiel zhora pochopiteľné (čo však neznižuje váhu potreby formovať trhový poriadok aj vzájomnými interakciami a „učením sa“ subjektov).

Paletu možností reformátorov v oblasti zmeny inštitucionálneho rámca možno vymedziť tým, že existuje istý *trade-off* v procese inštitucionálnych zmien: na jednej strane stojí potreba rýchlej zmeny, aby sa čo najskôr dosiahol kvalitnejší systém motívácií k správaniu ekonomických subjektov, na druhej strane stojí potreba udržiavania stabilného rámca pravidiel, aby bola ekonomickým subjektom daná možnosť tvoriť racionálne očakávania do budúcnosti. Zlyhanie v navigácii v takto vymedzenom priestore ohrozuje transformáciu dvoma krajnosťami:

- a) Prehnaný dôraz na stabilitu existujúceho rámca pravidiel môže viesť k opatrnej stratégii, ktorá konzervuje neefektívne inštitucionálne obmedzenia a nevytvára tak predpoklady na budúce zvýšenie adaptačnej efektívnosti ekonomiky.
- b) Prílišný dôraz na rýchlosť a rozsah záberu inštitucionálnych zmien môže destabilizovať hospodárstvo a narušiť existujúci rámec pravidiel do takej miery, že ekonomika nespeje k štandardnej trhovej ekonomike, ale k chaosu a neregulárnym, až kriminálnym formám ekonomickej aktivity.

Mlčoch (1997) definuje štyri základné trajektórie, ktorými je možné meniť inštitucionálny systém v transformujúcej sa ekonomike. Po istom argumentačnom doplnení ich možno zhrnúť nasledovne:

- a) Imitácia inštitúcií vychádza z poznania súčasného stavu trhových inštitúcií západných ekonomík a kladie dôraz na potrebu čo najrýchlejšie odkopírovať všetko, čo je známe a čo sa osvedčilo inde (tzv. *inštitucionálny xerox*). Toto poňatie evolúcie nesie čisto pragmatické črty.
- b) Opakovaná evolúcia zdôrazňuje potrebu návratu k tým inštitúciám trhu, ktoré v spoločnosti jestvovali pred znárodnením (vrátane pokusu o rekonštrukciu vtedajších vlastníckych štruktúr), a potrebu toho, aby krajina prešla po podobnej ceste vývoja inštitúcií, akú ekonomická história popisuje vo vyspelých trhových ekonomikách, hoci aj v zrýchlenej a skrátenej forme. Konzervatívne črty tohto chápania môžu viesť dokonca k argumentácii, že vzhľadom na eróziu morálneho základu trhových inštitúcií v priebehu niekoľkých desaťročí existencie socialistickej spoločnosti je nutné vrátiť sa o istý časový úsek historicky späť. Realizáciou prvkov tejto metódy boli reštitúcie.

- c) Anticipovaná evolúcia stavia na kritickej analýze fungovania trhových inštitúcií v dnešných trhových ekonomikách. Toto chápanie sa vyznačuje kritickými črtami v pohľade na fungovanie napríklad vlastníckych práv a správy spoločností vo vyspelých ekonomikách a transformujúcim sa ekonomikám odporúča, aby smerovali nie k súčasnému modelu kapitalizmu v trhových ekonomikách, ale k modelu „vylepšeného“ kapitalizmu, kam nedospeli ešte ani súčasné vyspelé trhové ekonomiky. Transformujúce sa ekonomiky majú akoby „nadbehnúť“ vývoj vo vyspelých trhových ekonomikách a smerovať k modelu, ktorý vraj bude modelom budúcnosti. Táto cesta môže byť pre bývalé krajiny reálneho socializmu spojená s rizikami politického avanturizmu.
- d) Teórie tretej či štvrtej cesty. Takisto je prítomné značné riziko politického avanturizmu a utopických riešení. Tieto prístupy idú s kritikou fungovania vyspelých trhových ekonomík tak ďaleko, že ich model viac-menej odmietajú. Predpokladá sa, že tzv. inštitucionálna pamäť postsocialistických krajín robí ich situáciu neopakovateľnou a výsledkom transformácie má byť akýsi nový, originálny typ spoločnosti.

Na základe tohto výpočtu je možné podotknúť, že existuje zjavný nesúlad aj medzi odporúčaniami gradualistov ohľadne výslednej formy spoločnosti, ku ktorej má transformácia dospieť. Už sme spomínali navádzanie na „inštitucionálnu predstavivosť“ v podaní Rodrika, pritom z uvedených štyroch modelov inštitucionálnych zmien, ktoré popisuje Mlčoch, je zrejma skôr averzia voči experimentálnym modelom spoločnosti (a gradualizmus v jeho podaní speje skôr k štandardnej trhovej ekonomike).

Evolučné cesty, ktoré by mali transformujúcu sa ekonomiku priviesť k nejakému novému modelu spoločnosti (alebo novému typu kapitalizmu), vnímame ako riskantné. Skôr očakávame, že transformácia spoločnosti s deformovaným inštitucionálnym rámcom by mala smerovať k modelu spoločnosti, ktorý je dostatočne známy (z praxe vyspelých trhových ekonomík) a nemá experimentálny charakter.

Tabuľky 1.3 a 1.4 mapujú rozdiely v pohľade na fungovanie trhov a s tým súvisiace funkcie vlády a proces vlastníckych zmien.

Samozrejme, samotný proces privatizácie sa stal miestom azda najnápadnejších stretov protichodných koncepcií (tab. 1.4). Nie je to prekvapujúce, veď privatizácia predstavovala dominantný proces v skorších fázach transformácie ekonomiky a aj

verejnosť ju vnímala mimoriadne kontroverzne. V chápaní neoliberalnej koncepcie bola privatizácia akýmsi nástrojom zabezpečenia nezvratnosti transformačného procesu, preto je logické, že sa preferovala privatizácia rýchla, s využitím metód, ktoré dávali širokým masám možnosť zúčastniť sa na nej. K takémuto postoju bola potrebná aj silná viera v schopnosť trhov urobiť rýchlu druhotnú zmenu vlastníckych pomerov. Relatívne krátke obdobie zmien právnych inštitúcií a prvotného rozdeľovania „spoločenského kapitálu“ sa z povahy veci nedá dostatočne regulovať, ide o „nevyhnutne špinavý proces“ (ako ho nazval I. Grosfeld, 1994). V takomto postupe prevláda pragmatizmus a bagatelizovanie morálnej stránky „postsocialistickej akumulácie kapitálu“. Je to spojené s tým, že pre neoliberalov bola na vrchole hierarchie sociálnych hodnôt ekonomická efektívnosť, pri jej dosahovaní sa stavalo na inštrumentálnej racionalite. V tomto zmysle sa súkromné vlastníctvo chápalo ako inštrumentálna garancia racionality (ak to platí, potom vyvstáva požiadavka previesť aktíva do súkromných rúk bez meškania, bez ohľadu na kontroverzné sprievodné javy).

Oprávnenu sa preto javí požiadavka inštitucionálnej ekonómie, ktorá požaduje, aby vo veci rekonštrukcie inštitucionálneho rámca ekonomiky nešlo len o splnenie ideologicky formulovaných postulátov súkromného vlastníctva, ale aj o výchovu nových vlastníkov k dôvere v pravidlá systému, aj o výchovu k etickému trhovému správaniu.

V gradualistickom modeli, kde vládne presvedčenie, že privatizácia je nevyhnutne dlhodobý proces, sa silnejšie zdôrazňuje požiadavka na vypracovanie vládnej koncepcie pre výkon správy spoločnosti v štátnych podnikoch (ktoré logicky dlhšie zostávajú štátnymi podnikmi ako v neoliberalnej koncepcii). Nový spôsob riadenia štátnych podnikov spočíva v tom, že štát už nevstupuje do plánovania výroby a spotreby, ale manažérskymi kontraktmi udržuje disciplínu manažmentu a stimuluje ho k rastu trhovej hodnoty riadených podnikov. Súkromný sektor vzniká pozvoľnou evolúciou zdola a postupne dávkovanými privatizačnými aktmi štátnych akciových spoločností. Tieto privatizačné akty majú prebiehať tradičnými technikami, nie experimentmi typu masovej kupónovej privatizácie.

Tu však – vzhľadom na skúsenosti z priebehu transformácie – treba podotknúť, že udržiavanie vyššie požadovanej disciplíny manažmentu štátom vlastnených podnikov sa ukázalo ako vážny problém.

T a b u ľ k a 1.3

Schéma rozdielov dvoch hlavných prístupov k transformácii

Oblasť: Trhy a alokačné zmeny		
	<i>Washingtonský konsenzus</i>	<i>Evolučno-inštitucionalistická perspektíva</i>
<i>Pohľad na trhy a liberalizáciu</i>	Trhy sa budú vyvíjať spontánne, vláda by sa mala zdržať zasahovania do nich.	Vyzdvihovanie významu inštitucionálnej podpory potrebnej na oživenie trhov.
<i>Prístup k neefektívnym štátnym podnikom</i>	Nekompromisné rušenie takýchto podnikov (v praxi to však takto obyčajne nefungovalo).	Riadenie z pozície moci, politiky priechodné odbúravanie. Spoliehanie sa na evolučný vývoj privátneho sektora, ktorý vytlačí štátny sektor.
<i>Pohľad na funkcie vlády</i>	Oslabenie vlády čím skôr, aby sa zabránilo jej intervenciám na trhoch.	Mimoriadna úloha vlády pri vymáhaní práva a v zabezpečení majetkových práv.

Prameň: Roland (2000), upravené.

T a b u ľ k a 1.4

Schéma rozdielov dvoch hlavných prístupov k transformácii

Oblasť: Zmeny v spravovaní		
	<i>Washingtonský konsenzus</i>	<i>Evolučno-inštitucionalistická perspektíva</i>
<i>Pohľad na privatizáciu</i>	Rýchly transfer vlastníctva do súkromných rúk masovou privatizáciou. Obmedzí sa tým sila vlády a vyvolá sa skokový štart trhovej ekonomiky. Predpokladá sa, že trh zabezpečí efektívne druhotné rozdelenie vlastníctva.	Dôraz na organický vývoj súkromného sektora. Odporúčajú sa predaje outsiderom, aby sa dosiahol efektívny transfer vlastníctva hneď od začiatku.
<i>Prístup k reforme vlády</i>	Obmedzenie veľkosti vlády. Predpokladá sa, že vládne intervencie spôsobujú deformácie.	Reforma v organizácii vlády tak, aby sa zladili záujmy vládnych byrokratov s vývojom trhov.
<i>Pritvrzovanie rozpočtových obmedzení</i>	Ide o exogénne politické rozhodnutie závisiace od politickej vôle.	Je to endogénny výsledok inštitucionálnych zmien.

Prameň: Roland (2000), upravené.

Vývoj koncepcií v priebehu transformácie

Vymedzené prístupy sa, samozrejme, korigovali v reakcii na skutočný priebeh transformácie a na získavané skúsenosti. Prakticky od začiatku sa návrhy jednotlivých

konceptií nerealizovali vo svojej čistej podobe. Postupne do stratégie transformácie prenikalo čoraz viac prvkov inštitucionalizmu. Hoci v prvopočiatoch transformácie mala neoliberálna koncepcia navrch, postupne sa začala aj ona obohacovať o poznatky z pozície evolučno-inštitucionalistického prístupu. Otázky rýchlosti zostali aj neskôr, po prekonaní prvotnej fázy transformácie, relatívne kontroverzné, došlo však k dôležitému zblíženiu pohľadov v otázkach tvorby inštitucionálneho rámca. Nastal výrazný posun v nazeraní na význam inštitúcií pre úspešný vývoj trhovej ekonomiky. Isté zblíženie postojov reformátorov je citeľné z diskusií o otázkach neskorších reforiem typických pre pokročilejšie štádiá transformácie. Ekonómovia presadzujúci radikálne reformy obohatili svoje postoje práve o predtým podceňovaný inštitucionálny rozmer transformácie.

Neskoršie spory ohľadne rýchlosti realizácie reforiem sa prejavovali v diskusiách o tom, či boli nečakane veľké náklady na transformáciu vyvolané jej príliš pomalým realizovaním, alebo naopak príliš rýchlym. Nevhodná časová a vecná postupnosť reformných krokov (nielen rýchlosť, ale aj pomalosť reformných zmien) môže viesť v konečnom dôsledku k celkovému spomaleniu, ba i k blokácii transformácie.

Vážnym stimulom na korekciu prístupov k transformácii bol tak (1) osud makroekonomickej stabilizácie, ako aj (2) osud podnikov a výsledky privatizačného procesu.

(Ad 1) Makroekonomické stabilizačné programy z prvej fázy transformácie dosiahli síce prechodný úspech, neznamenali však nástup na trajektóriu udržateľného ekonomického rastu. Okrem toho transformačná depresia mala podstatne väčší rozsah, ako sa očakávalo. Kornai, jeden z významných propagátorov krátkej a razantnej stabilizačnej operácie, vidí príčiny chybných prognóz rozsahu transformačnej depresie vo dvoch blokoch faktorov (podľa Kornai, 2000):

- Socialistický systém zanechal silno zdeformovanú štruktúru inputov a outputov, ktorej náprava si vyžaduje tzv. tvorivú deštrukciu. Deštrukcia je podstatne rýchlejšia ako konštrukcia, preto pôsobenie týchto procesov samo osebe vyvoláva výrazný úpadok. Tento fakt však nebol v predpovediach reformátorov dostatočne zohľadnený.
- Socialistický systém vytvoril svojský mechanizmus na koordináciu ekonomických aktivít. Je pravda, že tento mechanizmus pracoval s nízkou, dokonca v záverečnej

fáze obdobia socializmu s ešte ďalej klesajúcou efektívnosťou – ale zato fungoval. Pri zmene systému sa starý mechanizmus zničil, ale nový trhový mechanizmus ešte nedokázal všade zodpovedajúco prevziať úlohy koordinácie. Kornai tento stav nazýval inštitucionálnou „zemou nikoho“.

Problémom zrejme nebola samotná realizácia radikálneho korekčného balíčka opatrení. Ak bol súbor stabilizačných opatrení dobre zostavený, tak mohol vo viacerých oblastiach makroekonomiky obnoviť rovnováhu, alebo aspoň podstatným spôsobom priblížiť ekonomiku do stavu prípustnej miery nerovnováhy (napr. k udržateľnej miere deficitu bežného účtu alebo deficitu verejných financií). To, čo sa zdá byť oprávnené predmetom kritiky, bol chybné umiestnený dôraz (ako to aj sám Kornai v citovanej publikácii pripomína). Príliš veľký dôraz sa zrejme položil na riešenie otázky, čo možno dosiahnuť radikálnym korekčným balíčkom, málo pozornosti sa spočiatku venovalo otázke, ako možno udržať výsledok stabilizačnej operácie a dlhodobo dosahovať zlepšovanie stavu. Chybou nebolo to, že sa urobili drastické opatrenia s cieľom obnoviť stabilitu. Chyba bola, že ani predtým, ani potom sa nevytvoril inštitucionálny rámec nevyhnutný na udržanie makroekonomickej stability.

(Ad 2) Dá sa predpokladať, že tvorcovia kupónovej privatizácie si boli od začiatku vedomí, že prevodom pomyselného podielu občanov na „celospoločenskom“ vlastníctve do obchodovateľnej formy vznikne vysokodiverzifikovaná forma súkromného vlastníctva a že táto forma vlastníctva nie je schopná vytvoriť efektívny model správy spoločností. Takže nasledujúca evolúcia v zmene vlastnickej štruktúry sa iste predpokladala, a bolo nesporné, že toto diverzifikované vlastníctvo sa bude musieť opätovne koncentrovať. Problémy s rozdrobeným vlastníctvom boli evidentné hlavne v Českej republike (kde sa uskutočnili obe vlny kupónovej privatizácie). Na Slovensku bol charakter vlastnickej štruktúry iný: Keďže sa nerealizovala druhá vlna masovej privatizácie a nahradili ju priame predaje, dosiahla sa podstatne koncentrovanejšia vlastnícka štruktúra. Tá však vznikala netransparentnou privatizáciou a previazaním politickej a ekonomickej elity (pozri napr. M. E. S. A. 10, 1999 a kap. 4 tejto monografie).

Aj privatizácia s využitím iných metód (priamych predajov) však svojimi problémovými prejavmi priniesla vážne podnety na diskusiu. Dôležitým poznatkom bolo,

že mnohé podniky sa stali kváziprivátnymi, objavil sa aj termín „*bankový socializmus*“ ako nezamýšľaný produkt rýchlej, a hlavne metodicky nevhodnej privatizácie. Vznikajúce rekombinované – kedysi štátne, teraz formálne súkromné – vlastníctvo malo formu inštitucionálneho prepletenca štátom vlastnených bánk a investičných privatizačných fondov.

P. Mertlík (1995) dokonca ironicky označil privatizáciu ako cestu od verejného vlastníctva k verejnému vlastníctvu. Častou metódou privatizácie podnikov bola privatizácia na úver: ak uchádzač o podnik nemal dostatok kapitálu, požiadal o úver a ten mu bol poskytnutý najčastejšie niektorou zo skupiny veľkých bánk, v ktorých rozhodujúcim investorom naďalej zostával štát. „Privatizácia“ sa teda uskutočnila z veľkej časti za zdroje pochádzajúce od štátom vlastnených bánk. Tento experiment sa ukázal vo svojich dôsledkoch ako kontraproduktívny. Dával síce možnosť pokračovať rýchlo v privatizácii, aj pri nedostatku domáceho kapitálu, lenže v priebehu tejto zvláštnej operácie sa veľké banky a tým aj vláda stávali postupne rukojemníkmi súkromného podnikania, hlavne veľkých firiem. Pri nedobytnosti úverov z takto privatizovaných podnikov existuje síce niekoľko spôsobov riešenia, ale všetky majú jedno spoločné: štát je opätovne vtiahnutý do hry, opäť sa stáva subjektom, ktorý má v konečnom dôsledku zaplatiť cenu týchto privatizačných hier. K tomu mohlo dôjsť odpísaním a sanáciou dlhov, odkladaním platieb daní, sociálneho a zdravotného poistenia a poskytovaním ďalších mäkkých úverov.⁴

Preto sa výrazným predmetom kritiky z pozície inštitucionalizmu stalo takéto rekombinované vlastníctvo, ktoré znamenalo tvorbu nefunkčných hierarchických štruktúr, na vrchole ktorých boli najväčšie banky, ktorých vlastníkom zostával naďalej štát. Štát zostával aj najväčším veriteľom množstva stredných a veľkých podnikov (nešlo len o staré dlhy, ale aj o pohľadávky za nezaplatené dane, sociálne a nemocenské

⁴ „Problémom sa stal príliš mäkký kapitalizmus, teda znovu sa vynoriaci paternalistický štát, ktorý vo flagrantom rozpore s deklarovanou radikálno-liberálnou ideológiou pokračuje v politike mäkkých rozpočtových obmedzení pre veľké a stredné podniky v rekombinovanom vlastníctve. Ich formálne súkromný charakter im nijako nebráni v pokračujúcom „dojení“ štátu metódami, ktoré sa od dôb „reálneho socializmu“ zmenili len málo...“ (Mlčoch, 1997, s. 87)

„Pokus o rýchlu privatizáciu v situácii nedostatku domáceho kapitálu a stavu vecí, keď bankový sektor ovláda malá skupina kvázi privátnych bánk (v ktorých má štát stále v rukách kontrolný balík akcií), to všetko môže mať za následok formálnosť, povrchnosť nového inštitucionálneho rámca, v rekombinovanej podobe ktorého sa reprodukovujú staré chyby minulého systému na princípe *path dependency*. Oboje dohromady môžu znamenať akési zvláštne pokračovanie v spoločenskej schizofrénii minulého režimu.“ (Tamtiež, s. 64)

poistenie, ale aj pohľadávky za nesplatené záväzky voči privatizačnej agentúre). Bez ďalšej detailizácie týchto problémov (venuje sa im kap. 4) možno pripomenúť, že uvedené negatívne poznatky z privatizácie si vynútili posun v preferenciách reformátorov smerom k využívaniu štandardných metód privatizácie (predaje prostredníctvom medzinárodných tendrov, s jasnejšími pravidlami), ako aj k pochopeniu významu tzv. druhej vlny depolitizácie ekonomiky (pri ktorej sa odbúrava aj vplyv vlády na bankovníctvo, na veľké podniky chápané ako strategicky významné, a pri ktorej sa uzatvárajú ďalšie kanály neštandardného vplyvu vlády na ekonomiku).

Napriek odlišným formám privatizácie v rôznych postsocialistických krajinách, jej výsledky vykazujú nápadné črty podobnosti. Je pozoruhodné, ako sa predstavitelia protichodných reformných koncepcií vzájomne obviňovali z vytvorenia duálnej ekonomiky. Napríklad P. Jasinski a G. Yarrow (1995) v argumentácii proti gradualistickej ceste (presnejšie, proti jej krajnej verzii, reprezentovanej výlučne tvorbou súkromných podnikov zdola) tvrdia, že by viedla k vytvoreniu duálnej ekonomiky. Nimi kritizované javy, ako kontrast kvázisúkromných podnikov na strane jednej, a skutočne súkromných podnikov na strane druhej, nevyriešený problém „principál – agent“ v kváziprivátnom sektore a diskriminácia skutočne súkromných podnikov zo strany kvázisúkromných bánk (ktoré na seba prevzali redistribučné a záchovné funkcie niekdajšej socialistickej riadiacej hierarchie), sú však prítomné aj v ekonomikách, ktoré pristúpili k rýchlej privatizácii (teda k tvorbe súkromných podnikov zhora). Preto samotný problém vzniku duálnej ekonomiky zrejme nemožno chápať ako výsledok aplikácie výlučne jednej alebo druhej metódy. (Bližšie sa otázkami vlastníckych zmien v podnikoch a vývojom podnikovej sféry zaoberá kap. 4.)

Transformácia socialistickej ekonomiky na štandardnú trhovú ekonomiku je, samozrejme, spojená aj so zásadnou zmenou úlohy štátu v ekonomike. Ak vychádzame z rozdelenia funkcií štátu na funkciu zákonodarnú, výkonnú a súdnu, potom socialistickej spoločnosti znamenala závažnú deformáciu v rozložení týchto mocenských funkcií štátu. Došlo k hypertrofii výkonnej moci: celá komplikovaná hierarchicky usporiadaná riadiaca štruktúra a organizácia bola vytvorená na priame ovládanie ekonomiky. Zmena roly štátu sa preto logicky chápala ako strategická úloha transformácie: čo najrýchlejšie ustanoviť právny rámec trhovej ekonomiky a čo najrýchlejšie rezignovať na

výkonnú úlohu vlády v podnikovej sfére. Neskôr sa stalo zrejším, že rozvoj tretej funkcie štátu, t. j. súdnej moci a výkonu funkcie spravodlivosti sa podcenil. Tá sa potom stala úzkym miestom ekonomiky. V duchu teórie štátu a práva prestáva právna norma byť právnou normou, ak ju nie je možné vynútiť. Vymáhateľnosť nevyhnutne robí právny systém právnym systémom. Pri podcenení tejto skutočnosti sa rozpadal právny poriadok, štát strácal autoritu a nastal rozmach súkromných mechanizmov „vynucovania pravidiel“, previazaných s organizovaným zločinom. Preto neprekvapuje, že v argumentácii reformátorov sa v neskorších etapách transformácie posilňuje motív vymáhateľnosti práva, reformy súdnictva ako nevyhnutnej podmienky fungovania ekonomiky. Ide o preberanie ďalšieho prvku z agendy evolučno-inštitucionálnej perspektívy.

Typickým predmetom kritiky výsledkov transformácie bola absencia morálneho a duchovného zakotvenia postsocialistického kapitalizmu. *„Omyl spočíval v presvedčení, že výkonný ekonomický systém môže byť postavený len na sebazáujme a že táto nutná podmienka je zároveň aj podmienkou postačujúcou.“* (Mlčoch, 1997, s. 85) Postupné zvyšovanie významu tvorby inštitucionálneho rámca (v rámci toho aj neformálnych pravidiel), ako aj vyšší dôraz na vymáhateľnosť práva vytvorili priestor na postupné formovanie zakotvenia trhového aj širšieho spoločenského *fair play*; táto oblasť však bude zrejme dlho predmetom oprávnenej kritiky.

V závere k tejto časti chceme upozorniť ešte na dva dôležité aspekty porovnávania možných koncepcií:

1. ***Nemožnosť reálneho porovnávania výsledkov oboch hlavných metód transformácie.*** Opakovane predkladané príklady Číny a Vietnamu (ktoré dávajú do pozornosti zástancovia gradualizmu) nie sú príkladmi, ktoré by sa mohli porovnať s krajinami strednej a východnej Európy. Príklady niektorých predstaviteľov gradualizmu spájajú neporovnateľné; ako príklad prinášame výroky D. Rodrika: *„Politiky deregulácie, privatizácie a liberalizácie obchodu (tzv. Washingtonský konsenzus), prijímané v 80. rokoch, údajne znamenali víťazstvo profesionálnych ekonómov nad populistami. Je paradoxné, že pre ekonomiku to žiadne víťazstvo nebolo... K najväčšiemu rozvoju dochádzalo v oblastiach, ako je Čína a Vietnam, kde západné ekonomické názory podľahli v súboji so zákonodarcami... Navyše, v ekonomickej*

teórii nie je nič, čo by malo viesť k presvedčeniu, že angloamerické inštitúcie správy obchodných spoločností či „pružné trhy práce“ sú jednoznačne hospodársky výkonnejšie.“ (Rodrik, 2003) Neexistuje, a ani neexistovala reálna možnosť voľby medzi stredo- a východoeurópskym modelom transformácie a čínskym modelom. Vyplýva to z inej fázy hospodárskeho vývoja, v ktorej sa Čína nachádza, aj z inej kultúry.⁵ Neexistuje teda žiadny vážny dôkaz o tom, že keby sa reforma bola realizovala od začiatku v duchu gradualizmu, bol by sa dosiahol podstatne lepší výsledok.

2. ***Nereálnosť výberu metódy na základe vedeckých kritérií.*** R. Roland (2000) sa snaží ponúknuť aj akýsi objektívny návod na to, v akom prípade sa má vybrať šoková, a v akom prípade gradualistická metóda reforiem. Vychádza pritom z rozlíšenia medzi ex ante a ex post politickými obmedzeniami. Ex ante politické obmedzenia sú obmedzenia presaditeľnosti reforiem, ktoré blokujú prijímanie rozhodnutí. Ex post politické obmedzenia sú obmedzenia návratu (korekcie) po tom, ako sa rozhodnutie prijalo a vyhodnotilo sa ako chybné. Čím väčšie sú tieto obmedzenia, o to správnejšie je vybrať si gradualistický model. V duchu Rolandových analýz (2000), ako aj analýz s Dewatripontom (Dewatripont – Roland, 1995), možno zostaviť zoznam faktorov, ktorých narastajúci význam znamená aj vyššiu preferenciu

⁵ Hnacou silou čínskeho modelu je TVE (*township-village enterprise*, t. j. komunálny podnik). Je to v podstate voľne definované družstvo, komunálna organizácia, ktorá je veľmi vzdialená jasne vymedzeným vlastníckym právam. Typický TVE je pravým opakom toho typu súkromnej organizácie, ktorá je základom východoeurópskeho modelu a je v protiklade so štandardnou teóriou vlastníckych práv. A napriek tomu sa čínsky model podniku považuje za mimoriadne úspešný. Vzniká potom otázka, prečo je model založený na vágne vymedzených vlastníckych právach výrazne výkonnejší ako model založený na jasne vymedzenom súkromnom vlastníctve (alebo aspoň na snahe o jasne vymedzené vlastníctvo). Vysvetlenie zrejme súvisí s tým, že existujú výrazné rozdiely medzi východoeurópskou a čínskou spoločnosťou v schopnosti komunit (alebo skupín osôb) riešiť potenciálne vnútorné rozpory bez vonkajších pravidiel, zákonov, právnych predpisov a postupov. Ak každý člen skupiny očakáva, že všetci ostatní členovia sa budú správať kooperatívne, potom sa kooperatívne správanie môže stať samoudržateľnou rovnováhou. Schopnosť samoregulácie kolektívu bez vonkajších pravidiel je funkciou kultúry. Táto schopnosť je v čínskej (podobne v japonskej) ekonomike vysoká, vo východnej Európe podstatne nižšia. „Môže si skutočne transformujúca sa ekonomika zvoliť medzi týmito dvoma modelmi? Tradičná teória vlastníckych práv sa zameriava na spoločnosť s nízkou schopnosťou samoregulácie kolektívov. Čo sa týka názoru, že reformná politika má na výber medzi čínskym a východo-európskym modelom, argument o schopnosti samoregulácie naznačuje, že takáto voľba je v skutočnosti iluzórna. Uvažovať v pojmoch čínskeho modelu nemusí byť pre východnú Európu vôbec zmysluplná voľba.“ (Weitzman, 1993, s. 6). Iné dôkazy o obmedzenosti v možnostiach prenášať prvky čínskej reformy do východoeurópskeho prostredia priniesli M. Dabrowski, S. Gomulka a J. Rostowski (2000).

gradualistickej metódy (a naopak). Čím vyššie sú náklady na zvrátenie neúspešnej reformy, čím vyššia je informačná asymetria, politické obmedzenia a čím vyššia je miera nedôvery obyvateľstva, tým vhodnejšia je gradualistická reforma. Gradualizmus umožňuje vláde lepšie sa vyrovnat' s politickými obmedzeniami, znižuje náklady na peňažné odškodnenie tých, ktorí reformou strácajú, dáva viac času na realokáciu pracovnej sily, odkladá pôsobenie konkurenčných tlakov, umožňuje v istej miere experimentovať. Pri gradualistickej reforme sa, pravda, predpokladá horšia alokatívna efektívnosť reformy. Reálne však výber metód nezávisí od modelových simulácií, ale od politických rozhodnutí.

Táto časť kapitoly zmapovala vo všeobecnej rovine priestor, v ktorom sa stratégia transformácie pohybovala. V ďalších častiach sa pokúsime pomenovať trajektóriu Slovenska v tomto všeobecne vymedzenom priestore. Podotýkame, že na tomto mieste sa zaoberáme skôr vyzdvihnutím najpodstatnejších črt v prístupe k transformácii v tom-ktorom období, kvantitatívne parametre vývoja ekonomiky v týchto obdobiach sú predmetom pozornosti inej kapitoly (pozri kap. 2). História transformácie, slovenskej, resp. česko-slovenskej ekonomiky potvrdila už pomenované prístupy k transformácii, aj v podmienkach SR bol zjavný stret prístupov od Washingtonského konsenzu až po pokusy o etatistický prístup.

1.2. Prístup k transformácii československej ekonomiky vo „federálnom“ období 1990 – 1992

1.2.1. Celkový spoločensko-politický rámec, podmienky a postupy prvej fázy transformačného procesu

Vyčerpávajúce zdôvodnenie nevyhnutnosti transformácie poskytli už prognostické práce Prognostického ústavu ČSAV a Ekonomického ústavu SAV z druhej polovice 80. rokov.⁶ Objasnili vrodene genetické chyby centrálne riadenej a direktívne plánovanej socialistickej ekonomiky, jej praktickú netransformovateľnosť; definovali teóremu kritickej miery systémových zmien; analyticky doložili a prognostickou projekciou

⁶ Zhrnutie výsledkov týchto prác ponúka štúdia I. Okáliho a kol. (1999).

potvrdili dlhodobú zdrojovú nezvládnuteľnosť bilančno-„nabaľovacej“ logiky investičného procesu a hospodárskeho rastu, vyúsťujúcu do eskalácie hluchých obrátov v ekonomike, a následne aj do trvalého poklesu jej finálnej účinnosti.

Ku koncu osemdesiatych rokov charakterizoval postoje prevažujúcej časti obyvateľov štátu vysoký stupeň ich náklonnosti k radikálnej zmene spoločenského systému, podmienený takmer vyrovnané vnútornými i vonkajšími faktormi. Patrila k nim jednak narastajúca únava zo stereotypného, bezperspektívneho prežívania v postupne upadajúcom socialistickom prostredí, jednak výrazná demonštračná sila procesov, odohrávajúcich sa vo vtedajšom ZSSR a v okolitých socialistických štátoch v priebehu tzv. prestavby. Za navonok takmer jednoznačnou, homogénnou podporou revolučnej zmeny pomerov sa však v rámci jednotlivých spoločenských vrstiev, ako aj v rámci oboch republík ČSFR skrývali veľmi diferencované očakávania,⁷ týkajúce sa najmä sociálno-ekonomických (ale aj štátno-politických) dôsledkov budúcich radikálnych zmien. Reálny vplyv tejto diferenciácie sa ale uplatnil až s určitým časovým oneskorením, v nadväznosti na praktické účinky základných transformačných krokov, neohrozil teda ich urýchlené razantné naštartovanie.

Formovanie základnej transformačnej koncepcie, metodologické prístupy a obsahové zameranie

Tvorba konkrétneho transformačného postupu v rámci federálnej vlády prebiehala vo dvoch líniách.

Federálna vláda⁸ pristúpila už začiatkom roka 1990 k príprave scenára legislatívnych, hospodárskych a administratívno-organizačných opatrení, smerujúcich k dôslednému prekonaniu štátneho (centralistického), administratívno-prikazovacieho systému riadenia ekonomiky. Celkovým usmerňovaním a koordinovaním týchto prác bol ako podpredseda federálnej vlády poverený Valter Komárek. Pracovný tím, s ktorým mal

⁷ Tieto rozdielne očakávania odzrkadľuje napríklad sociologický prieskum z decembra 1989, podľa ktorého väčšina obyvateľstva (52 %) preferovala „niečo medzi kapitalizmom a socializmom“, 41 % preferovalo život v socializme, len 3 % preferovali kapitalizmus a 5 % to bolo ľahostajné. Podľa Kubátová (2001).

⁸ Vedená Mariánom Čalfom.

zverenú úlohu riešiť,⁹ bol však príliš nesúrodý, a predovšetkým príliš zaťažovaný starými reformnými koncepciami, než aby mohol svoje zadanie včas doviest' k prijateľnému konečnému výsledku.¹⁰

Táto neuspokojivá situácia viedla už v skorej jari 1990 k ustanoveniu úzkej konceptorskej skupiny, na ktorú prešla zodpovednosť za vytvorenie operatívneho scenára postupu ekonomickej transformácie. Skupina (podľa abecedného poradia pracujúca v zložení: Barčák – neskôr Stračár, Dlouhý, Dyba, Ježek, Hoffmann, Klaus, Miller, Tošovský a Tříška) pôsobila z hľadiska organizačného a technického zabezpečenia na pôde federálneho Ministerstva financií, kompetenčne však podliehala priamo predsedovi vlády. Požadoval sa od nej dôsledne operatívny, „návodový“ výstup termínovo dopracovaný tak, aby mohol byť po plánovaných voľbách v júni 1990 čo najskôr predložený na prerokovanie novoutvorenému federálnemu parlamentu (stalo sa tak začiatkom septembra 1990). Z obsahového hľadiska bolo prvoradým poslaním skupiny jasne definovať náplň a postupnosť jednotlivých transformačných krokov, ich časovú a vecnú nadväznosť, legislatívne zabezpečenie, predpokladané účinky na domáci hospodársky vývoj, vonkajšie ekonomické vzťahy a celú sociálnu sféru.

Komparácia alternatívnych prístupov k transformácii česko-slovenskej ekonomiky

Možno hovoriť o troch odlišných transformačných koncepciách – „komárkovskej“, „vlasákovskej“ (vypracovanej z poverenia a na pôde českej vlády), a napokon „federálnej“, ktorá sa stala oficiálnym vládnyim východiskom zásadnej prestavby ekonomického systému na začiatku 90. rokov. Neprehliadajú sa pritom ani reformné predstavy vygenerované *Nezávislým združením ekonómov Slovenska* (NEZES). Tie však mali podstatne odlišnú východiskovú motiváciu, aj iné obsahové, účelovo politické zameranie, a preto je vhodnejšie bližšie sa nimi zaoberať v kontexte s otázkou regionálnej

⁹ Pozostávajúci prevažne z členov bývalého *Vládneho výboru pre plánovanie a riadenie ekonomiky*.

¹⁰ Práca tohto tímu pripomínala skôr činnosť nezáväzného diskusného fóra, ktoré prehliadalo striktné časové rámce zverenej úlohy, aj potrebu obsahovo zamerať jej riešenie tak, aby poskytovalo jasný, ucelený návod na činnosť federálnej vlády.

dimenzie všeobecnej ekonomickej transformácie. Kriticky podotýkame, že slovenská vláda v tomto období nepredložila žiadnu svoju oficiálnu koncepciu.

Po vytvorení konceptorskej skupiny pôsobiacej na pôde federálneho Ministerstva financií začala aktivita kolektívu vedeného V. Komárkom postupne uhasínať, takže nakoniec vôbec nedospela k predloženiu podrobnejšie prepracovaného operatívneho výstupu. Skončila prakticky prvou rámcovou predstavou prezentovanou pod názvom *Realizace vládního programu v oblasti hospodářské politiky*. Táto predstava stelesňovala krajný gradualistický variant transformačnej koncepcie. Striktne odmietala rýchle uskutočnenie cenovej a daňovej reformy ako ekonomicky neprijateľnú šokovú terapiu, predpokladala len uvoľnenie priestoru pre malé súkromné podnikanie, decentralizáciu monopolistických združení na veľké množstvo samostatných štátnych podnikov a vydanie zákona o akciových spoločnostiach, ktorý by umožňoval neobmedzený vstup zahraničného kapitálu do týchto podnikov. Proces dôslednej liberalizácie trhov rozkladala komárkovská koncepcia do série postupných krokov zaberajúcich takmer celé jedno desaťročie. Celková obsahová logika načrtnutého prístupu (konfrontovaná so skúsenosťami z priebehu ekonomických reforiem v Rusku, v Poľsku a v Maďarsku) oprávňuje k predpokladu, že jeho praktická realizácia by bola spojená s krajným nebezpečenstvom zaviaznutia v dlhodobej reformnej pasci. Pretože z obsahu tohto prístupu nie je celkom jasná funkčná pozícia navrhovaných základných krokov, osobitne však ich kauzálna podmienenosť a iniciačná súvzťažnosť, nie je ani reálne predpokladať, že by sa v praxi dostavili nimi požadované účinky. To by ale nevyhnutne vyvolalo opätovné prehodnocovanie uskutočnených opatrení, ich následnú korekciu, prípadne i negáciu, čím by sa celý proces neúnosne preťahoval, strácal by potrebnú dynamiku, jasné perspektívne smerovanie a tým v konečnom dôsledku aj dôveru a podporu obyvateľstva.

Pomalosť a váhavosť príznačná pre činnosť Komárkovej komisie, značná neistota, kedy (a či vôbec) možno od nej očakávať použiteľný konkrétny scenár transformačného postupu, podnietila českú vládu, aby vytvorila skupinu ekonomických expertov, vedenú prvým podpredsedom vlády Františkom Vlasákom, a poverila ju vypracovať *Návrh stratégie prechodu k trhovej ekonomike*. Prvý variant príslušného *Návrhu*, ukončený začiatkom apríla 1990, charakterizovali nasledujúce nosné elementy:

- Odporúčanie prevziať systém fungovania hospodárstva, pripravený v predchádzajúcich dvoch rokoch v rámci prác na „prestavbe hospodárskeho mechanizmu“, ako núdzové ročné provizórium. Počas tohto provizória vygenerovať a schváliť ucelený, vnútorne previazaný súbor systémových zmien tak, aby sa mohol ako jeden veľký balík začať komplexne realizovať od 1. 1. 1991.
- Za hlavné obsahové súčasti prvého balíka *Návrh* považoval prestavbu cenového systému – zrušenie dvojokruhovej sústavy a liberalizáciu väčšiny cien, uplatnenie nových podmienok a pravidiel podnikania zakotvených v Obchodnom zákonníku, zavedenie novej daňovej sústavy, uskutočnenie všeobecnej deetatizácie a komercializácie štátnych podnikov, ich dôsledné oddelenie od štátneho rozpočtu.

Na tento prvý komplex transformačných opatrení mal organicky nadväzovať (obsahovo i časovo) ďalší súbor, zameraný predovšetkým na stupňovité otváranie česko-slovenskej ekonomiky svetovým trhom a postupnú privatizáciu štátnych podnikov, završujúcu predchádzajúci proces ich deetatizácie a komercializácie.

Zanedlho po charakterizovanom Návrhu stratégie prechodu k trhovej ekonomike, koncom apríla 1990, prezentovala svoju základnú predstavu o priebehu transformačného procesu aj konceptorská skupina federálnej vlády. Pod názvom *Stratégia ekonomickej reformy* ju na rokovanie kabinetu predložilo Ministerstvo financií ČSFR spoločne s formálne ešte existujúcou Štátnou plánovacou komisiou.

Stratégia odmietla snahu neúnosne zmäkčovať a časovo naťahovať transformačný proces, charakteristickú najmä pre postoje tímu vedeného V. Komárkom. Predpokladala urýchlené, v podstate súbežné uskutočnenie liberalizácie cien (vrátane vnútornej konvertibility meny) a privatizácie štátneho majetku. Aby sa zabezpečila tesná časová väzba liberalizácie a deetatizácie, konceptori navrhli – popri rozsiahlej malej privatizácii a začatí reštitučných procesov – rozdeliť značnú časť majetku štátnych podnikov medzi obyvateľov mimoriadnym spôsobom, prostredníctvom kupónovej metódy. Zvyšok majetku, neobsiahnutý touto metódou, sa mal sprivatizovať štandardnou cestou – predajom domácim i zahraničným investorom.

Stratégia ďalej predpokladala, že súčasne s liberalizáciou cien sa uskutoční aj liberalizácia dovozu a vývozu sprevádzaná prechodom k rovnovážnemu výmennému

kurzu koruny, podloženému jej zodpovedajúcou devalváciou. Na tieto opatrenia mala organicky nadväzovať postupná premena daňovej sústavy.

Koncepcia prestavby ekonomického systému, proponovaná federálnou *Stratégiou*, formulovala aj makroekonomický rámec tohto procesu (zahrnujúci najmä reštriktívnu rozpočtovú a menovú politiku), načrtla nevyhnutné inštitucionálne zmeny a vymedzila aj základné elementy záchranej sociálnej siete, povolanej zmierňovať nepriaznivé dôsledky navrhovaných transformačných krokov na životnú úroveň obyvateľstva.

Obidve charakterizované stratégie (českú a federálnu) prerokovala v máji 1990 federálna vláda. Tá sa nakoniec rozhodla, že na základe existujúcich materiálov sa má vypracovať a potom predložiť parlamentu jeden integrovaný scenár priebehu ekonomickej transformácie. Práce na tejto záverečnej verzii sa sústredili na federálnu úroveň, pričom sa naďalej predpokladala konzultačná a pripomienkovacia spoluúčasť „českých“ konceptorov. Výsledný scenár, prerokovaný vo Federálnom zhromaždení začiatkom septembra 1990, sa od charakterizovaného „aprílového“ variantu zásadnejšie koncepcne neodlišoval. Spresnil hlavne reštriktívnu menovú a fiškálnu politiku na najbližšie dva roky (nulový rast množstva peňazí a mierne prebytkový štátny rozpočet), definoval mechanizmus vnútornej vymeniteľnosti koruny (povinný odpredaj devízových inkás bankám a voľný nákup devíz na úhrady do zahraničia, jednotný devízový kurz, vylúčenie obehu cudzích mien v ekonomike, devalvácia koruny o vyše 80 %) a vymedzil aj hlavné ciele štruktúrnej politiky a spôsoby jej realizácie s prednostným použitím nepriamych nástrojov.

Pri neskorších hodnoteniach priebehu transformácie hospodárskeho systému po roku 1990 sa postupne zafixoval názor, podľa ktorého konkurenčné koncepcné prístupy k transformačnému procesu zásadne odlišovalo to, že jeden z nich zreteľne preferoval gradualistický, postupný spôsob jeho realizácie, zatiaľ čo druhý uprednostňoval jeho urýchlené, časovo zovreté komplexné zvládnutie. Niet pochyb, že rozdielnosť týchto prístupov sa premieta do priebehu jednotlivých etáp, aj do praktických výsledkov procesu transformácie, nie je však ich jediným určujúcim determinantom.

Ani jeden z operatívnych scenárov, o ktorých už bola reč, nie je oprávnené charakterizovať ako čisto gradualistický, alebo čisto „šokový“, oba totiž predstavujú určitý

konkrétny spôsob vzájomnej kombinácie týchto prístupov. (Líšia sa pritom najmä celkovou váhou každého z nich, aj výberom prvkov, na ktoré sa aplikujú. Napríklad v „českom“ scenári sa časovo rozložený viackrokový postup kompletne uplatňuje hlavne na také dva ťažiskové procesy, akými sú veľká privatizácia a liberalizácia vonkajších ekonomických vzťahov. Podľa federálneho scenára sa týmto spôsobom mala realizovať len privatizácia menšej časti významných štátnych podnikov, daňová reforma, ako aj deregulácia miezd a nájomného.) Popri spôsobe fázovania, celkového časového rozloženia hlavných transformačných krokov, v spomenutých scenároch vystupujú ďalšie závažné determinačné prvky, ovplyvňujúce možný charakter a celkové vyústenie daného procesu. Patrí medzi ne bezpochyby už samotná formulácia výsledného syntetického cieľa ekonomickej transformácie – predstava o postavení, funkcii štátu pri jeho uskutočňovaní, prístup k vytvoreniu priaznivého právneho prostredia pre celý transformačný proces (vrátane zodpovedajúceho právneho zakotvenia jeho jednotlivých krokov), a rozhodne nie v poslednom rade názor na povahu vzájomnej súvzťažnosti medzi nosnými obsahovými prvkami prestavby ekonomického systému.

Niektoré koncepcné východiská tvorby transformačnej stratégie

Všetky historicky zaznamenané ponovembrové scenáre transformácie československej ekonomiky zhodne deklarovali ako hlavný syntetický cieľ daného procesu návrat k systému trhovej ekonomiky. Napriek tejto vonkajšej zhode sa však prakticky líšili nielen predstavou, ako sa k vytýčenému cieľu úspešne dopracovať, ale aj chápaním jeho konkrétneho obsahu či tvaru. Prejavovalo sa to okrem iného tým, že autori alternatívnych transformačných koncepcií (s výnimkou tvorcov federálnej *Stratégie*) pridávali k pojmu trhovú ekonomiku rozličné dodatočné adjektíva, medzi ktorými prevládali prídavné mená sociálna, ekologická, sociálno-ekologická, regionálne citlivá či „uvedomelá“. Zmyslom týchto prívlastkov bolo „ex offo“ predurčiť povahu fungovania budúceho trhového mechanizmu a tým vopred vylúčiť jeho nežiaduce praktické účinky. Ani jeden z príslušných autorov však precízne nedefinoval, aké funkčné postavenie bude mať každá z požadovaných externých charakteristík v celkovom systéme

„práce“ rekonštituovanej trhovej ekonomiky, ako bude zlučiteľná s predpokladmi jej účelného, efektívneho fungovania. (Bez takého spresnenia ostávajú však príslušné prívlastkové postuláty prevažne v polohe platonických propagačných hesiel – k tomu sa ešte vrátíme pri analýze neskorších etáp transformácie už v rámci samostatnej SR.)

Na určenie praktického dosahu toho-ktorého postulátu prichádzali do úvahy tri základné alternatívy:

1. *Zámer vopred administratívne vylúčiť určité oblasti a procesy zo sféry aktívneho pôsobenia trhového mechanizmu.* Podobný postup by mal pravdepodobne za následok jednak automatické rozšírenie regulatívnej funkcie štátu, jednak značný (vecný i časový) nesúlad adaptačných procesov v trhom ovplyvňovaných a trhovo „inertných“ oblastiach. To by v konečnom dôsledku zrejme hrozilo vznikom závažných porúch vo fungovaní celého sociálno-ekonomického systému.
2. *Pokus rozšíriť sústavu interných („organických“) trhových regulatívov o dodatočný „balík“ zvonku implantovaných sociálnych, ekologických a regionálnych kritérií.* Praktické uplatnenie tohto prístupu tiež naráža na viaceré ťažkosti. Ide o problém navonok porovnateľný s javom tkanivovej neznášanlivosti, známym z oblasti implantácie orgánov. Aj v danom prípade je totiž kľúčová otázka ako dosiahnuť, aby sa dodatočné kritériá v prijímajúcom prostredí úspešne „ujali“, aby nadobudli praktickú účinnosť, pritom však nerozrušili konzistentnosť a nezdeformovali logiku pôsobenia príslušného kritériálneho systému ako celku, čo by nevyhnutne viedlo k neracionálnemu rozhodovaniu hospodárskych subjektov.
3. *Všestranne náročný koncept organicky vnieť príslušné hľadiská do oceňovacích procesov, do formovania hodnotových veličín a relácií.* Táto cesta je metodologicky i realizačne určite obťažnejšia, súčasne však aj nádejnejšia než administratívne presadzovanie všeobecných, deklaratívnych postulátov a nekonzistentných kritérií. Jej dôsledným uplatnením môžu uvedené „kompletizačné“ aspekty vstúpiť organicky, bez vonkajších donucovacích zásahov do bežných efektívnostných kalkulácií, do celkového alokačného (aj lokalizačného) rozhodovania trhových aktérov. To, pravda, vyžaduje kvalifikované koncipovanie a konzistentné presadzovanie zásad oceňovania prírodných zdrojov aj prvkov životného prostredia, uplatňovanie

zodpovedajúco orientovanej daňovej a úverovej, ale aj subvenčnej a stimulačnej politiky.

Voľba jedného z naznačených troch prístupov pri formovaní transformačnej stratégie úzko súvisela s názorom jej autorov na úlohu štátu pri realizácii transformácie ekonomického systému, ale aj na jeho postavenie vo fungovaní trhového hospodárstva všeobecne. V tejto otázke predstavovali dve krajné pozície, dva vyhranené protipóly: „komárkovská“ a federálna koncepcia smerovania a uskutočňovania transformačného procesu.

V predchádzajúcom texte sa už spomínalo, že v úvahách Komárkovej skupiny bol citeľný pretrvávajúci vplyv hypertrofovaného, všeobsiahleho etatizmu uplynulej socialistickej éry. Z koncepčných predstáv sformulovaných v elaboráte *Realizace vládního programu v oblasti hospodářské politiky* vidieť, že pre rozhodujúcich členov tejto skupiny (zväčša zaangažovaných v priebehu 80. rokov do tvorby globálnych reformných projektov) štát naďalej ostával primárny, nezastupiteľný „spiritus movens“ všetkých podstatných dejov v hospodárstve aj v celej spoločnosti. Trh nevnímali ako objektívny spoločenský fenomén, ktorý svojimi vnútornými atribútmi a mechanizmami podmieňuje správanie hospodárskych subjektov, a teda i z neho rezultujúce mikro- a makroekonomické procesy. V „komárkovskej“ predstave o priebehu a vyústení ekonomickej transformácie trh naďalej vystupoval jednak ako vopred projektovaný, v podstate pasívny výsledok zvonku regulovaných procesov¹¹ (ktorý treba tvrdo držať „na uzde“), jednak ako prvok širšej sústavy nástrojov hospodárskej politiky štátu, slúžiaci na realizáciu jeho autonómnych cieľov a priorít.

Tendencia k druhej krajnosti, k uplatňovaniu predstáv fundamentálneho trhového „purizmu“, bola pozorovateľná u určitej časti konceptorov federálnej transformačnej stratégie. Tento ich prístup vychádzal z príliš mechanického, abstraktne „katedrového“, čiastočne aj naivného spôsobu transponovania zásad liberalistickej filozofie do ponovembrových československých pomerov. Nebral preto dostatočne do úvahy, že ozajstný, normálne „pracujúci“ trh sa len začína formovať, že v ekonomike pretrvávajú silné monopolistické prvky súčasne s nezanedbateľnými pozostatkami štátneho vplyvu na všetky hlavné determinanty utvárania hospodárskych procesov. Za týchto podmienok

¹¹ Pritom, ako sme naznačili v časti 1.1, aj teória gradualistickej koncepcie stavia na sile trhu.

všestranné spoliehanie sa na klasickú sústavu podnetov a regulátorov vyspelého, rozvinutého trhu citeľne predbiehalo sociálno-ekonomickú realitu. Nereflektovalo teda primerane systémové, ani „hmotné“ vlastnosti danej konkrétnej situácie, a preto pri uskutočňovaní niektorých prvkov transformácie viedlo k zbytočným ekonomickým aj morálno-psychologickým škodám. (Týkalo sa to osobitne privatizačného procesu, pomerov na finančnom a kapitálovom trhu, fungovania bankovej sústavy, hospodárenia prežívajúcich veľkých štátnych podnikov, tzv. „dinosaurov“.)

Medzi dôležité otázky, ktoré boli v období prípravy transformačného postupu predmetom zásadných diskusií a polemík, patrila (celkom prirodzene) aj otázka, ako zabezpečiť zodpovedajúci právny rámec, potrebnú právnu oporu na úspešné uskutočnenie radikálnej premeny hospodárskeho systému. Aj v tomto prípade sa z konfrontácie teoretických prístupov a praktických návrhov účastníkov príslušných diskusií vykryštalizovali dve zreteľne protikladné koncepcie. Jednu z nich možno charakterizovať ako prevažne celostnú a druhú zase ako prevažne krokovú, resp. „parciálnu“.

Prvá z týchto dvoch koncepcných predstáv bola snáď v najkompletnejšej podobe sformulovaná v materiáli, ktorý pre diskusiu politikov s ekonómami, organizovanú federálnou vládou, pripravil v decembri 1989 J. Švejnar. Predpokladalo sa v nej, že už v rámci prvej, prípravnej fázy transformačného procesu sa vypracuje a schváli ucelená sústava zákonov určujúcich základné pravidlá budúceho fungovania hospodárstva, ako aj na ne nadväzujúci balík konkretizačných nástrojov, resp. opatrení v oblasti fiškálnej politiky a inštitucionálneho usporiadania štátnej i podnikovej sféry.

Celkom extrémnu verziu celostného prístupu predstavoval koncept, ktorý sa taktiež vyskytol v rámci diskusií o právnom rámci transformácie. Jeho podstatu tvoril návrh, aby sa hneď na počiatku transformácie ekonomického mechanizmu kompletne prevzal právny systém niektorej z rozvinutých kapitalistických krajín,¹² ktorej porovnateľné všeobecné podmienky sa čo najviac približujú česko-slovenským. Vzhľadom na svoju utopickú povahu neprenikla táto myšlienka ako konceptuálna súčasť do žiadneho z prakticky orientovaných transformačných scenárov.

Nespornou výhodou globálneho prístupu k vytvoreniu priaznivého právneho rámca ekonomickej transformácie je potenciálne predovšetkým to, že môže od začiatku

¹² Typický príklad tzv. inštitucionálneho xeroxu spomínaného v časti 1.1.

pracovať s jeho ucelenou koncepciou predstavou. Poskytuje tak dobré predpoklady na zabezpečenie vnútornej konzistencie projektovaného právneho systému, na odhadovanie jeho očakávateľného praktického pôsobenia ako celku. Súčasne znižuje nebezpečenstvo potreby opakovaných korekčných zásahov do tohto systému, ktoré znižujú jeho homogenitu, prehľadnosť, aj jednoznačnosť jeho konkrétnych účinkov. Na druhej strane však podobný prístup prináša so sebou aj viaceré nezanedbateľné riziká a problémy.

Ideová príprava a potom aj kompletná schvaľovacia procedúra ucelenej právnej sústavy predstavuje časovo náročný proces, ktorý – ak má predchádzať vlastnú transformáciu ekonomiky – nevyhnutne termínovo oddiaľuje začatie hlavných krokov transformácie. To však rozhodne nie je jediné, ani najzávažnejšie riziko, sprevádzajúce pertraktovanú koncepciu. Kľúčové problémy vyplývajú predovšetkým z faktu, že ide o formovanie časovo predbiehajúceho právneho systému, ktorý jednak určitým spôsobom anticipuje budúce spoločenské potreby, jednak sa (viac alebo menej zásadne) odpútava od existujúcej sociálno-ekonomickej reality. V tejto súvislosti vystupujú logicky do popredia dva základné problémy. Po prvé, vnucuje sa oprávnená otázka, do akej miery je vôbec overiteľné tvrdenie, že konkrétny tvar „pro futuro“ koncipovaného právneho systému výstižne odzrkadľuje podmienky a potreby očakávané ku koncu sledovaného časového horizontu. Po druhé, čím viac je tento predbiehajúci systém vzdialený východiskovému stavu, tým väčší význam nadobúda predpoklad o jeho schopnosti aktívne spätne ovplyvňovať realitu, úspešne ju za sebou „dotiahnuť“ tak, aby sa maximálne priblížila vopred sformovanému legislatívnemu (a širšiemu inštitucionálnemu) rámcu. Pokiaľ by sa tento predpoklad ukázal ako prakticky neplatný, nastúpila by zrejme druhá, podstatne nepriaznivejšia alternatíva. Nadmerná disparita medzi predbiehajúcou právnou úpravou a skutočne existujúcimi podmienkami by mohla vyvolať prinajmenšom dočasné právne vákuum, a teda i prechodný kolaps fungovania celého hospodárskeho a sociálneho systému (tak, ako to vykresľuje časť 1.1).

Na základe zváženia uvedených potenciálnych výhod aj ťažko vylúčiteľných rizík sa federálna vláda vo svojom transformačnom scenári rozhodla uplatniť menej elegantný a ucelený, menej konzistentný, zato však aj menej riskantný prístup k zvládnutiu príslušnej úlohy. Jeho podstata spočívala v osobitnej, celkom konkrétnej právnej

úprave každého zo základných transformačných krokov tak, aby sa dosiahol čo najtesnejší súlad medzi účelovým obsahovým zameraním a právnym zabezpečením toho-ktorého kroku. Súčasťou daného prístupu „per partes“ bola i požiadavka zodpovedajúco premietnuť novú úpravu prinajmenšom do priamo nadväzujúcich právnych noriem, aby sa vylúčili závažnejšie kolízie vo fungovaní právneho systému ako celku. Dnes, po dlhšom časovom odstupe už vieme, že tento zámer sa zďaleka nie vždy podarilo dôsledne a úspešne uskutočniť. V právnej praxi vznikali neraz zjavné diskrepancie aj nežiaduce medzery, ktoré viedli k hospodárskym stratám a k ďalším nepriaznivým spoločenským javom. Zároveň sa však dá zdôvodnene konštatovať, že zvolený pragmatický postup umožnil časovo zovreť, bez závažnejších brzdiacich vplyvov uskutočniť rozhodujúce transformačné kroky. Tým sa súčasne vytváralo aj potrebné východisko postupného celostného dobudúvania nového právneho systému už na základe novej spoločensko-ekonomickej reality, nie na „virtuálnej“ báze mimo nej (či pred ňou) stojacej abstraktnej vízie.

Medzi koncepčné otázky väzbového charakteru, ktorých východiskové chápanie podstatne predurčovalo aj predstavy o konkrétnom priebehu ekonomickej transformácie, patrilo predovšetkým poňatie obsahovej a časovej súvzťažnosti medzi liberalizáciou trhu a privatizáciou štátnych podnikov. Rozdielnosť v posudzovaní tohto vzťahu – vrátane jej realizačných dôsledkov – bola najprecíznejšie sformulovaná vo výstupoch federálnej a českej („vlasákovskej“) skupiny pre tvorbu transformačnej stratégie. Konceptori federálneho scenára vychádzali zo základnej premisy, že liberalizácia ekonomiky môže vyvolať zásadný obrat v jej výkonnosti len prostredníctvom pozitívnej odozvy v správaní hospodárskych subjektov, ktorú je ale oprávnené očakávať iba v prípade ich súbežnej premeny na plnoprávných súkromných vlastníkov. Z toho logicky vyplýval ďalší záver, že ak sa liberalizácia nemá neúnosne časovo odkladať, treba maximálne zrýchliť privatizačný proces. Štandardné formy privatizácie však túto požiadavku nespĺňajú, sú spojené s časovo náročnými organizačno-právnymi procedúrami, a navyše vyžadujú veľký objem pohotových kapitálových zdrojov. Pod vplyvom naznačených východísk a aspektov bol do federálneho transformačného scenára

začlenený návrh na urýchlené uskutočnenie neštandardnej – kupónovej metódy privatizácie značnej časti štátnych podnikov.

Zatiaľ čo vo federálnej koncepcii vystupovala ako rozhodujúca súvzťažnosť medzi zmenami v trhovom prostredí a formami vlastníctva, medzi liberalizáciou a privatizáciou, tvorcovia českého variantu transformačnej stratégie pristupovali k tejto otázke zo značne odlišnej pozície. Pripúšťali reálny význam uvedenej väzby len v prípade malých podnikov, kde je jednoznačne prepojený a obsahovo identický ekonomický záujem vlastníka, manažéra a pracovníka. (Plne preto podporovali myšlienku bez otáľania pristúpiť k uskutočneniu privatizácie takýchto malých podnikov a prevádzok.) Naproti tomu, v prípade veľkých podnikov, pre ktoré je charakteristické zreteľné oddelenie článkov spomenutej záujmovej reťaze, nepovažovali za prvoradú otázku ich vlastníckej formy, ale otázku ich reálneho ekonomického postavenia. Navrhovali preto, aby sa súčasne s liberalizáciou trhu uskutočnila okamžitá komercializácia štátnych podnikov, ich premena na plnohodnotné trhové subjekty, schopné racionálne sa rozhodovať podľa podnetov rekonštituovaného voľného trhu.

Táto procedúra sa mala uskutočniť v dvoch základných krokoch: Podstata prvého – deetatizačného – spočívala v zrušení postavenia podniku ako súčasť centrálne plánovanej štátnej ekonomiky, v obmedzení jeho vzťahu k štátnemu rozpočtu na plnenie daňových povinností. Poslaním druhého, komercializačného kroku, bolo (a) vymedziť podniky kapitálovo, t. j. určiť ich základné imanie v súlade so zostatkovou hodnotou; (b) premeniť ich na obchodné spoločnosti, dočasným vlastníkom ktorých sa mal stať Fond národného majetku SR. (Tomu by potom prislúchala aj funkcia organizovať a usmerňovať proces ich následnej privatizácie.) Za podstatnú výhodu načrtnutého postupu považovali jeho autori možnosť vyvolať adekvátne reakcie podnikovej sféry na trhové impulzy bez nevyhnutnosti viazať dosiahnutie tohto cieľa na predchádzajúce uskutočnenie časovo náročného privatizačného procesu. Zároveň vyjadrovali zásadnú pochybnosť o oprávnenosti predpokladu, že kupónová privatizácia vytvorením masy izolovaných individuálnych vlastníkov zabezpečí výraznejšie pozitívne zmeny v praktických reakciách, v efektívnom rozhodovaní existujúcich hospodárskych subjektov. (Táto otázka, vrátane porovnania popísaných dvoch koncepcií s transformačnou realitou, bude predmetom bližšieho posúdenia ďalej.)

1.2.2. K vybraným výsledkom, problémom a nedostatkom procesu transformácie československej ekonomiky v období 1990 – 1992

Uskutočňovanie základných liberalizačných krokov, stabilizačná politika a prístup k hodnoteniu transformačných nákladov

Proces všestrannej liberalizácie hospodárstva sa začiatkom roku 1991 definitívne presunul z koncepčno-prípravnej do realizačnej fázy. Logickým východiskom celkovej transformácie ekonomiky bola jednorazová liberalizácia cien, ktorá vstúpila do platnosti k 1. 1. 1991. Tvorcovia českej i federálnej stratégie sa zhodli na jednotnom stanovisku, že návrhy niektorých ekonómov rozložiť tento proces do viacerých postupných krokov, zaberajúcich dlhšie časové obdobie, treba principiálne odmietnuť. Opierali sa pritom aj o skúsenosti získané v priebehu predchádzajúcich reformných pokusov, ktoré vcelku zreteľne potvrdili nemožnosť dosiahnuť podobnou cestou požadované priaznivé výsledky.

Odstránenie dvojokruhového systému cien, obnovenie mechanizmov umožňujúcich prekonať ich hlboké deformácie z éry centrálného plánovania, bolo nevyhnutným predpokladom úspešného rozvinutia súkromnopodnikateľskej činnosti, postavenia privatizačného procesu na reálnu oceňovaciu základňu. Na východiskovú liberalizáciu cien nadväzovali organicky, v rýchlom slede, ďalšie liberalizačné opatrenia: všeobecné uvoľnenie sféry súkromného podnikania, opustenie plošnej regulácie miezd, zavedenie vnútornej konvertibility koruny, teda zrušenie devízových regulácií a otvorenie vnútorného trhu zahraničnej konkurencii. (Práve tento krok vytvoril prvý významnejší impulz k začatiu reštrukturalizácie výroby ešte pred uskutočnením širšej privatizácie štátnych podnikov.)

Uvedenie základného liberalizačného „balíka“ do života nenarazilo z hľadiska jeho administratívno-právneho ani technicko-organizačného zabezpečenia na závažnejšie problémy a prekážky. Doslova skok do neznáma, bez možnosti využiť akékoľvek priamo porovnateľné praktické skúsenosti, predstavovala však celkom otvorená otázka jeho budúcich konkrétnych účinkov – tak čiastkových, ako aj celkových. Vzhľadom na to, že liberalizácia trhu štartovala v podmienkach vysokého stupňa monopolizácie hospodárstva, dlhodobo umelo udržiavanej nízkej mzdovej hladiny a veľkého neuspokojeného

dopytu domácností i podnikov po zahraničných tovaroch, existovali značné obavy z roztočenia nezvládnuteľnej inflačnej špirály a rozvrátenia platobnej bilancie štátu. Základný liberalizačný balík bol preto doplnený sústavou stabilizačných nástrojov a opatrení, blokujúcou masívny praktický nástup spomenutých nebezpečných javov.

Medzi základné prvky stabilizačnej politiky, chrániace začínajúcu transformáciu pred nebezpečím predčasného uviaznutia v pasci hospodárskych a sociálnych ťažkostí, patrila reštriktívna rozpočtová a menová politika. V rámci prvej z nich zohralo ťažiskovú úlohu podstatné obmedzenie dotácií štátnym podnikom, uzavretie tohto kanálu automatického financovania ich stratovej časti. Vytváral sa tým súčasne ekonomický tlak na nahradzovanie neefektívnych výrobných programov výhodnejšou produkčnou aj kooperačnou orientáciou. Reštriktívna menová politika, popri priamej regulácii peňažnej zásoby, využívala ako svoj nástroj hlavne určovanie úverových limitov. Prostredníctvom nich sa ďalej zúžil automatický prílev peňazí do podnikovej sféry bez ohľadu na výhodnosť ich použitia, a teda aj nezávisle od ich reálne očakávateľnej návratnosti. Ako nástroj brániaci roztočeniu cenovo-mzdovej a mzdovo-cenovej špirály slúžili v prvej fáze transformácie dve formy mzdovej regulácie.¹³ Pravidelné posudzovanie závažných ekonomických a sociálnych otázok uskutočňovanej transformácie na tomto fóre zohralo v období 1990 – 1992 pozitívnu úlohu pri obmedzovaní inflačných tlakov a udržiavaní sociálneho zmiernu.

Mimoriadne dôležitú úlohu pri zabezpečovaní základných transformačných cieľov zohrala razantná devalvácia,¹⁴ ktorá bola v prípravnej fáze transformácie často koncepčne spochybňovaná a z viacerých strán aj striktno odmietaná. Aj pre tvorcov federálnej stratégie bola intenzita a dĺžka stabilizačného pôsobenia tejto devalvácie do určitej miery prekvapením, takže pre predstaviteľov gradualistickej koncepcie predstavovala celkom neočakávaný, priam nepochopiteľný ekonomický jav.

Uskutočnená devalvácia vytvorila síce zreteľne podhodnotený – osobitne vo vzťahu k parite kúpnej sily – , zato však dlhodobu udržateľný kurz koruny a odvrátila tak hrozbu naštartovania série opakovaných devalvácií, známych napríklad z poľskej

¹³ Prvú z nich predstavovalo stanovenie hornej hranice rastu nominálnych miezd, za prekročenie ktorej museli podniky odviesť štátu mimoriadnu daň. Druhou formou bolo zavedenie stáleho inštitútu tripartitných rokovaní medzi vládou, zamestnávateľmi a odbormi.

¹⁴ V priebehu roka 1990 bola mena trikrát devalvovaná voči konvertibilným menám, takže jej kurz k doláru poklesol zo 14,29 Kč koncom roka 1989 na výsledných 28 Kč koncom roka 1990.

aj maďarskej ekonomiky.¹⁵ Silne podhodnotený kurz koruny umožnil zachovať konkurencieschopnosť značnej časti produkcie na vyspelých západných trhoch, nahradiť exportom na tieto trhy výpadky vývozu do krajín RVHP a udržať tak vyrovnanú bilanciu zahraničného obchodu aj bez predchádzajúcej širšej reštrukturalizácie výroby. Negatívnym rubom tejto výhody bola, pravda, možnosť podnikov, ktoré ju prakticky využívali, časovo oddaľovať objektívne nevyhnutnú inováciu svojho výrobného zamerania.

Uvedením iniciačných reforiem do života v roku 1991 prekonala transformácia hospodárskeho systému svoj kritický, hraničný bod, svoj transformačný „rubikon“ – pretrhla najvýraznejšie formálne spojivá k princípom, mechanizmom a inštitúciám socialistickej plánovanej ekonomiky. Po mimoriadne náročnom, „zvratovom“ roku 1991 sa ekonomika začala adaptovať na nové podmienky a smerovať postupne k priaznivejšej vývojovej trajektórii.

Takéto hodnotenie striktne odmietali zástancovia menej razantnej, pozvoľnejšej, a časovo náročnejšej cesty návratu k štandardnej trhovej ekonomike. Po určitom odstupe od uskutočnenia základných liberalizačných krokov a devalvačných opatrení už ale nemohli – v konfrontácii s reálnym stavom ekonomiky – naďalej operovať s varovnými predpoveďami nevyhnutného hospodárskeho krachu v prípade praktického uplatnenia federálneho transformačného scenára. Zamerali preto svoju pozornosť iným smerom – podrobili kritike vysokú cenu podľa tohto scenára realizovanej prestavby ekonomického systému, nadmernú výšku (podľa ich názoru) širšie chápaných transformačných nákladov. Opierali sa pritom o konkrétne štatistické údaje, podľa ktorých v „zvratovom“ roku 1991 poklesla tvorba hrubého domáceho produktu o 11,5 % (v SR –14,6 %), inflácia (ako dôsledok zámernej transformačnej devalvácie) dosiahla až 56,7 % (v SR 61,2 %), reálne mzdy sa znížili takmer o 24 % a zodpovedajúco týmto posunom došlo aj k značnému znehodnoteniu úspor obyvateľstva.

Takýto časovo obmedzený, čisto kvantitatívny pohľad by snáď mohol vyhovovať v prípade posudzovania dodatočných nákladov a strát vyvolaných konkrétne vymedzenými jednotlivými chybami či nedostatkami pri uskutočňovaní transformačného procesu. Vôbec však nestačí v prípade, keď sa príslušné náklady pripisujú zvolenej transformačnej koncepcii ako celku, a navyše v jej konkurenčnom vzťahu k inej preferovanej alternatíve. Pri takom prístupe sú nevyhnutné prinajmenšom dva ďalšie dodatočné

¹⁵ Kurz stanovený na konci roka 1990 platil v Českej republike bezo zmeny až do mája 1997, takže sa označoval aj za „nominálnu kotvu ekonomiky“, ktorá podstatne prispela k úspešnému udržiavaniu miery inflácie v prijateľných medziach.

pohľady. Predovšetkým si treba ujasniť, či razantné transformačné kroky a s nimi zviazané spoločenské náklady skutočne vyvolali zamýšľané kvalitatívne zmeny v ekono-mickom systéme, a teda aj predpoklady umožňujúce urýchlené presadenie pozitívnych vývojových trendov. V tomto smere možno konštatovať, že po prvom tvrdom „náraze“ v roku 1991 sa pokles HDP už v ďalšom roku výrazne zmiernil a v roku 1993 došlo k obnoveniu jeho rastu. Miera inflácie vykazovala zreteľne klesajúci trend.

Druhý doplnkový pohľad sa musí vyrovnat' s relačným aspektom posudzovanej otázky, teda so spôsobom porovnávania ekonomickej výhodnosti dvoch konkurenčných prístupov k transformácii. V tomto smere je podstatné predovšetkým to, že treba navzájom porovnávať rozhodujúce transformačné obdobia ako celok, nielen počiatkové účinky odlišného spôsobu ich naštartovania. Iba pri takomto prístupe sa dá vidieť, že aj v prípade značnej výšky počiatkových, jednorazovo vyvolaných transformačných nákladov môže byť razantný prístup výhodnejší, „lacnejší“, ak nasledujúci pozitívny vývoj tieto náklady rýchlo odbúrava, posúva výslednú bilanciu transformačných nákladov a efektov od pasívnych červených čísiel ku kladným čiernym číslam. Zároveň sa dá tiež objektívne ukázať, že napriek východiskovej výhode pozvoľnejšieho, časovo „roztiahnutejšieho“ prístupu, ktorý spočíva v citeľne nižších štartovacích nákladoch, môže byť tento prístup celkovo nevýhodnejší, drahší, ak sa jednotlivé oddelené etapy transformácie opakovane spájajú s dodatočnými nákladmi, ktoré sa počas celého transformačného obdobia postupne kumulujú. Predpokladá sa, prirodzene, že aj v tomto prípade prebieha proces reálnej transformácie ekonomiky, prinášajúci pozitívne ekonomické efekty. Pokiaľ by to neplatilo a pozvoľnú hospodársku prestavbu by spre-vádzal neúspech, trvalejšia stagnácia, prípadne aj recesia, premenili by sa akékoľvek transformačné náklady (či už vysoké, alebo nízke) na čistú stratu, a teda efektívne porovnanie príslušných dvoch variantov by stratilo reálny zmysel.

Prvé dva kroky hromadnej privatizácie, ich priebeh a výsledky

Ako prvá sa v Československu odštartovala už koncom roka 1990 tzv. malá privatizácia, do ktorej bolo zaradených vyše 25 tisíc prevádzok.¹⁶ Aj keď časť podnikov prevedených do súkromného vlastníctva prostredníctvom malej privatizácie neskôr

¹⁶ Svojím zameraním patrili prevažne do sféry obchodu a služieb, zatiaľ čo podiel menších výrobných jednotiek nedosahoval ani celé 2 %. Už za prvý polrok sa predalo takmer 19 tisíc prevádzok a celková tržba z tohto predaja dosiahla okolo 24 miliárd korún.

skrachovala, nesplatila poskytnuté bankové úvery, a ani práca privatizačných komisií sa nevyhla určitým čiastkovým nedostatkom, v praxi sa plne potvrdila účelnosť, ekonomická výhodnosť tejto transformačnej operácie.

Zďaleka tak jednoznačne a nekonfliktne nie je zjavne možné hodnotiť postup privatizácie veľkých štátnych podnikov. Jeho bližšiemu posúdeniu treba však ešte predoslať krátku objasňujúcu poznámku ku koncepcijnej príprave tohto procesu. Jedinou nosnou súčasťou federálneho transformačného scenára, ktorý bol konceptorskou skupinou odobrený len v základnej ideovej podobe, s otvorenou koncovkou, bol totiž proces kupónovej privatizácie. Väčšina členov tejto skupiny si uvedomovala, že predstavuje viac morálosatisfakčný a politickopsychologický než účinný ekonomicko-transformačný akt. Sám osebe totiž neriešil ťažiskový problém konštituovania reálnych vlastníkov, schopných presadiť v získaných podnikoch princípy efektívneho hospodárenia. Mohol predstavovať len prvý krok v rámci širšieho procesu generovania takýchto vlastníkov, logicky preto navodzoval zásadnú otázku – ako pokračovať ďalej k dosiahnutiu tohto prvoradého cieľa.

Užšia pracovná skupina,¹⁷ poverená podrobným rozpracovaním priebehu kupónovej privatizácie, sa v čase dotvárania celkovej podoby transformačného scenára zaviazala, že jeho definitívna verzia určená pre vládu a parlament bude obsahovať aj rámcovú koncepcijnú predstavu o predpokladanom obsahovom zameraní „postkupónovej“ etapy. Záverečná verzia, predložená na posúdenie federálnej vláde, dôsledne obsahovo nenaplnila ani dohodnutú východiskovú koncepciu. Jednostranne sústredila pozornosť na technicko-organizačný algoritmus kupónovej privatizácie a celkom mimo pozornosti ponechala širšie ekonomické aj sociálne súvislosti tohto procesu, osobitne však otázku konkrétnych mechanizmov a legislatívnych predpokladov ďalšieho formovania funkčných vlastníckych štruktúr. Pripomienky členov vlády, poukazujúce na zrejmú absenciu uvedených pohľadov, predstavitelia Ministerstva financií ČSFR na čele s Václavom Klausom (ktorý príslušný materiál oficiálne predkladal) tvrdo odmietali ako pokus o neorganické vonkajšie zasahovanie do normálneho fungovania trhových vzťahov. Tento postoj pôsobil síce navonok veľmi zásadovo, prehliadal však podmienky a potreby danej transformačnej fázy, viedol preto v praxi privatizačného

¹⁷ V zložení Klaus, Kočárník, Rudlovčák, Tříška.

procesu k nemalým ťažkostiam. V tomto, ale aj v ďalších konkrétnych prípadoch sa ukázalo, že akési tiché prepustenie celkom výsadnej pozície ministerstvu financií v koncepčnom i realizačnom usmerňovaní ekonomickej transformácie malo, popri určitých pozitívach, aj neprehliadnuteľné záporné dôsledky.

Prechod k praktickému uskutočňovaniu kupónovej privatizácie viedol predovšetkým k čiastočnej korekcii pôvodných predstáv o rýchlosti tejto neštandardnej metódy. Potvrdilo sa, že technicko-organizačná príprava takejto masovej akcie nie je nijako jednoduchou záležitosťou, že jej zabezpečenie kladie značné nároky na čas, ľudské zdroje aj výpočtovú techniku. Vplyvom uvedených faktorov sa prvá vlna kupónovej privatizácie omeškala oproti realizácii základných liberalizačných krokov zhruba o rok a druhá vlna v ČR o ďalšie dva roky (skončila sa až v roku 1994) a v SR sa nerealizovala. Tento časový posun predlžoval nepriaznivú „prechodovú“ situáciu štátnych podnikov, ktorá dostala v neskorších ekonomických hodnoteniach prívlastok „predprivatizačnej agónie“. Po zrušení centrálného plánovania prestal štát účinne vykonávať voči týmto podnikom svoje vlastnícke práva a prenechal ich de facto podnikovému manažmentu. V dôsledku toho, ako aj vplyvom nevyhovujúcej, medzerovitej právnej úpravy určujúcej postavenie „privatizačných čakateľov“, vznikol široký priestor pre takzvanú spontánnu privatizáciu, pre prakticky legálne obohacovanie sa osôb v rámci a okolo vedenia príslušných podnikov.

Počiatočný nástup kupónovej privatizácie bol natoľko rozpačitý, váhavý, že hrozil dokonca nepríjemným fiaskom. Až po rozhodujúcom iniciačnom impulze, ktorý do jej priebehu vniesla dravá taktika niektorých investičných privatizačných fondov, premenila sa kupónová privatizácia doslova na masovú spoločenskú hru. Vstúpilo do nej prakticky celé dospelé obyvateľstvo ČSFR, ktoré prechodne získalo novú kvalitu „DIK-ov“ (držiteľov investičných kupónov), oprávnených špecifickou formou „kupónového hlasovania“ vyjadrovať svoje preferenčné ocenenia vybraných podnikov a tým súčasne určovať skladbu ich nových vlastníkov. Konkrétne výsledky tohto procesu potvrdili už v rámci prvej privatizačnej vlny prevažne spotrebnú orientáciu DIK-ov, ich vcelku malý záujem priamo sa podieľať na ovplyvňovaní činnosti podnikov, ktorých akcie získali do vlastníctva. Prejavilo sa to zreteľne v troch hlavných smeroch:

po prvé, len tretina DIK-ov investovala svoje kupóny priamo do podnikov privatizovaných danou formou, zatiaľ čo dve tretiny ich zverili často málo transparentným investičným fondom, od ktorých očakávali vyšší celkový výnos; po druhé, účasť DIK-ov na zakladajúcich valných zhromaždeniach novoodštátnených podnikov bola neočakávane nízka, takmer zanedbateľná; po tretie, viac ako tretina DIK-ov svoje akcie predala už pred koncom roka 1994, čím prakticky uprednostnila neinvestičné použitie príslušných prostriedkov, takže určitá časť existujúceho kapitálu sa touto cestou zrejme transformovala na spotrebné peniaze.

Obidve hlavné ťažkosti, priamo zviazané s metódou kupónovej privatizácie (vysoká atomizácia vlastníctva a nemožnosť i nezáujem miliónov DIK-ov prakticky vykonávať vlastnícke funkcie), sa mali podľa konceptorov kupónovej privatizácie do značnej miery vykompenzovať pôsobením investičných fondov. Nekonzistentná právna úprava však založila do postavenia a pôsobenia týchto inštitúcií toľko protirečivých prvkov a záujmových konfliktov, že aj ich praktické fungovanie vykazovalo výrazne nevyrovnané účinky – od prevažujúco pozitívnych, až po krajne negatívne.¹⁸

Zrejماً nedôslednosť, nehomogénnosť v chápaní postavenia a úlohy investičných fondov sa prejavila už v tom, že kým zákon o podmienkach prevodu majetku štátu na iné osoby (tzv. zákon o veľkej privatizácii) považoval investičné fondy a spoločnosti v prvom rade za nástroj privatizácie, špeciálny zákon prijatý v apríli 1992 ich už definoval ako obchodníkov s cennými papiermi, teda ako nástroj kapitálového trhu. Za ďalší protirečivý moment treba považovať fakt, že investičné fondy mali účinne zmierňovať atomizačné dôsledky kupónovej privatizácie, prispievať k vzniku reálnych, funkčných vlastníkov odštátnených podnikov, pritom však ich vlastnícky podiel v jednej privatizovanej akciovej spoločnosti nesmel prekročiť zákonne stanovený limit 20 %. (Toto ohraničenie sa, prirodzene, obchádzalo – spočiatku najmä vytváraním investičných spoločností vlastniacich niekoľko fondov, neskôr transformáciou fondov na akciové spoločnosti, pre ktoré spomínaný 20 %-ný limit neplatil.) Celkom evidentný bol záujmový konflikt medzi postavením investičného fondu ako spoluvlastníka

¹⁸ Bez akéhokoľvek bočného zámeru tu treba pripomenúť, že na neuspokojivej legislatívnej úprave investičných fondov sa znovu rozhodujúco podpísalo Ministerstvo financií ČSFR, ktoré napriek závažným výhradám zo strany štátnych inštitúcií, aj zástupcov podnikovej sféry doslova pretlačilo svoju predstavu cez vládu a parlament.

určitej spoločnosti, a súčasne ako obchodníka s jeho akciami, čo otváralo široké možnosti na zneužívanie ekonomických informácií v obchodnom styku.

Podstatný, vyslovene systémový nedostatok v celkovej koncepcii investičných fondov predstavovala absencia striktného, jasne právne zakotveného oddelenia ich úlohy ako správcu a ako vlastníka privatizovaného majetku, absencia precízneho právneho vymedzenia podmienok disponovania s vlastnými akciami fondu a akciami cudzích podnikov, ktoré zakúpil v zastúpení „svojich“ DIK-ov za zverené investičné kupóny. Naznačené legislatívne nedostatky a záujmové konflikty uvoľňovali priestor na rozsiahle špekulatívne operácie, pochybné majetkové transfery a vyústili v neskorších rokoch do známych finančných afér.

Regionálne a makrooblastné aspekty transformácie československej ekonomiky

S rovnakou naliehavosťou ako potrebu všeobecnej liberalizácie hospodárstva a zásadnej premeny vlastníckych vzťahov nastolila zmena z novembra 1989 aj otázku ďalšieho vývoja československej federácie, jej obsahu a spôsobu jej fungovania. Rýchlo sa ukázalo, že ide o neoddeliteľnú súčasť celkovej spoločensko-ekonomickej premeny, že ak sa v rámci nej nepodarí vytvoriť aj nový funkčný model koexistencie republík, zodpovedajúci zmeneným historickým podmienkam, vznikne reálne nebezpečie rozpadu spoločného federatívneho štátu. November 1989 pritom otvoril potenciálnu možnosť – prvýkrát v histórii – začať formovať vzájomné vzťahy oboch častí federácie nielen vo všeobecne demokratických podmienkach, ale aj v podmienkach ich reálne sa presadzujúcej štátoprávnej rovnosti.

Už v priebehu roka 1991 bolo však možné pozorovať, že v postupne sa kryštalizujúcich vnútropolitických podmienkach Československa šance na uplatnenie podobnej „zdokonaľovacej“ alternatívy ďalšieho štátoprávneho vývoja rapídne klesajú. Do hry pritom významne vstúpil, popri ďalších dôležitých vplyvoch, najmä fakt, že spoločensko-politické a ekonomické účinky radikálneho rozchodu s predchádzajúcim režimom boli v každej z oboch častí štátu sprevádzané veľmi odlišnou občianskou reflexiou. Spočiatku ťažko postihnuteľná disparita medzi vonkajšou, emotívnou podobou masových ľudových vystúpení v novembri 1989 a ich reálnym záujmovým obsahom

sa stávala stále zrejmejšou od chvíle, keď federálna vláda, zodpovedná za koncepciu všeobecných systémových zmien, dala jednoznačne najavo, že za základný transformačný cieľ považuje obnovenie štandardnej trhovej ekonomiky v širšom spoločenskom rámci pluralitnej demokracie. Poučená skúsenosťami z početných reformných pokusov u nás i v zahraničí odmietla pokračovať v sizyfovskom hľadaní všestranne výhodnej (a preto prakticky neobjaviteľnej) „tretej cesty“.

Vzhľadom na federálny pôvod uskutočňovanej transformačnej koncepcie, tá sa na Slovensku bežne vníma ako jednostranne český produkt, ktorý sa tejto republike implantuje zvonku, bez ohľadu na jej osobitné konkrétne záujmy (k tejto otázke sa vrátíme pri hodnotení neskorších fáz transformácie v SR). Po viac ako desaťročnom odstupe je možné konštatovať, že ponovembrová vládna reprezentácia tento závažný moment primerane nereflektovala, a preto naň ani zavčasu a účinne nezareagovala svojou konkrétnou politikou. Naproti tomu slovenské nacionalistické zoskupenia v tejto pozícii rýchlo rozpoznali svoju historickú politickú šancu a dôsledne na ňu nasmerovali svoje propagandistické pôsobenie. Do jeho centra postavili tézu, že Slovensku v plnom rozsahu nevyhovuje ekonomická reforma pripravená federálnym centrom, že potrebuje vlastnú, priamo na svoje podmienky a potreby zameranú reformnú koncepciu.

Najkoncentrovanejšie vyjadrenie nadobudol tento paušálne odmietavý prístup v programových dokumentoch Nezávislého združenia ekonómov Slovenska (NEZES). Napríklad v štúdiu *Ku koncepcii spoločnej reformy v podmienkach Slovenska* predstavitelia NEZES-u označili transformačný scenár schválený federálnou vládou aj obidvomi republikovými vládami za nadnárodnú odbornícku reformu, ktorá prehliada štruktúrne odlišnosti českej a slovenskej ekonomiky, je koncipovaná z pozície jedného národa a zvonku vnucovaná druhému národu – má teda ako celok protidemokratický a protisociálny charakter. Koncepcné návrhy NEZES-u vychádzali z premisy, že hospodárske ťažkosti Slovenska sú v podstatnej miere podmienené vonkajšími príčinami, predovšetkým paušálnou protislovenskou reformou a neprajníckou centralistickou politikou federálnych orgánov. Nepriaznivým štruktúrno-technickým vlastnostiam slovenskej ekonomiky, jej nevýhodným kooperačným a zahraničnoobchodným väzbám pripisovali len podružný význam. Koncepcia NEZES-u preferovala politiku regionálnej výnimočnosti, ohraničenosti, zásadne odmietala pozitívny variant spoločného hľadania

obojsstranne výhodnej medzirepublikovej súčinnosti. Znamenalo to prakticky vzdanie sa predností väčšieho hospodárskeho celku, širšieho trhu, ekonomických prínosov založených na medzirepublikových integračných vzťahoch. Stratu týchto výhod mal podľa predstaviteľov NEZES-u bohato nahradiť takzvaný „kompetenčný efekt“ spojený s predstavou, že samo kompletne presunutie právomocí na štátne orgány republiky zabezpečí skokové zvýšenie jej hospodárskej výkonnosti a životnej úrovne jej obyvateľstva.

Zdrojom hospodárskych ťažkostí Slovenska, ktoré sa prejavili takmer súbežne s naštartovaním zásadných politických a ekonomických zmien po novembri 1989, nebola rozhodne na prvom mieste zvolená celková koncepcia transformácie hospodárskeho systému v ČSFR, ale nevýhodná skladba a zaostávajúca technologická úroveň hospodárstva Slovenskej republiky, určená spôsobom jej socialistickej industrializácie. Vplyvom týchto negatívnych faktorov nadobudla štruktúrna adaptácia na meniace sa systémové prostredie v konkrétnych slovenských podmienkach ešte náročnejšiu podobu než v celoštátnom meradle. Nevyhnutnosť účelne transformovať hospodársku štruktúru federácie v sebe preto priamo zahrnovala – ako svoju organickú súčasť – aj potrebu efektívnej zmeny makrooblastných štruktúr, a osobitne potrebu prekonať nevyhovujúcu podobu medzirepublikových integračných väzieb. Išlo v zásade o to, aby sa v nadväznosti na prebiehajúcu ekonomickú transformáciu dôsledne presadil aj prechod od naturálno (zdrojovo-bilančne) koncipovanej a administratívne riadenej integrácie k integrácii opretej o reálne záujmovo podloženú súčinnosť republík, o široké využívanie ich komparatívnych výhod.

Pokiaľ sa akceptujú predchádzajúce vývody, vyplýva z nich aj ďalší dôležitý záver, že účinné východisko z hospodárskych problémov Slovenska nebolo správne hľadať v totálnej „regionálnej dekompozícii“ celoštátnej ekonomickej reformy, v narušení jej komplexnosti, v zmäkčovaní jej kritériálnych a parametrických prvkov tak, aby umožnili prežívanie neefektívnych štruktúr a odsúvanie adaptačných procesov. Obetovanie premeny hospodárskeho systému aktuálnym vecným problémom jednej makrooblasti mohlo síce prechodne otupiť ostrosť týchto problémov a zmierniť ich sociálne dopady, súčasne by však zablokovalo vytváranie predpokladov na ich úspešné budúce prekonanie, zvyšovalo by hrozbu ich postupného prerastania do krízovej podoby.

Ak skupina slovenských ekonómov (sústredená okolo H. Kočúcha a A. M. Húsku, vyznačujúca sa prítomnosťou národne orientovanej argumentácie) jednoznačne preferovala aktuálne vecné problémy Slovenska pred ucelenosťou a účinnosťou premeny hospodárskeho systému ČSFR, na celoštátnej úrovni sa bolo možné stretnúť s presne opačnou tendenciou. Výrazne prítomný pravicový dogmatizmus bol náchylný absolutizovať všeobecne-systémovú stránku prebiehajúcej transformácie, a priori z nej vylučovať regionálne hľadisko ako cudzorodý, v podstate mimoekonomický element. Agresívne propagovaná koncepcia NEZES-u, požadujúca regionalizovať ekonomickú transformáciu v ochranárskom, výnimkovom zmysle, ich v tomto postoji ďalej utvrdila, takže regionálny a antireformný prístup sa im definitívne spojil v jedno. Táto reakcia bola jednak principiálne (z hľadiska vecí) úplne nesprávna, jednak neprípustne prehliadala naliehavé problémy a potreby česko-slovenskej federácie. Tie, celkom naopak, vyžadovali dôsledne rešpektovať oblastné, a osobitne republikové hľadiská pri koncipovaní a uskutočňovaní všetkých základných krokov či opatrení transformačného procesu. Túto požiadavku bolo pritom potrebné prakticky realizovať v dvoch základných polohách: (a) priamym prienikom príslušných hľadísk do základných systémotvorných prvkov nového hospodárskeho mechanizmu a (b) ich trvalým zapojením do systému aktívnej hospodárskej politiky štátu, zodpovedajúcej svojím zameraním aj nástrojmi liberálnemu trhovému prostrediu.

V relácii k prvej polohe išlo predovšetkým o to, využiť vedomé koncipovanie prechodu k novému ekonomickému systému aj v tom smere, aby sa od začiatku konštituoval ako regionálne „uvedomelý“ mechanizmus, plne reflektujúci oblastné podmienky a väzby, priestorové determinanty užšej „výrobnej“ aj širšej sociálno-ekonomickej efektívnosti. Cestou k dosiahnutiu tohto zámeru je uviesť do života normatívne aj systémové podmienky, prostredníctvom ktorých priestorové hľadiská a faktory organicky, „procesne“ vstúpia do oceňovacích postupov, do formovania hodnotových veličín a relácií. Prakticky to znamená, že v konkrétnej úrovni týchto rozhodovacích parametrov sa zodpovedajúco odzrkadlí celý komplex priestorovo podmienených nákladov – osobitne však nákladov spojených s využívaním rozhodujúcich prírodných zdrojov, infraštruktúrnych prvkov a uchovávaním priaznivých ekologických podmienok života spoločnosti.

V priebehu prípravy transformačnej koncepcie sa za uplatnenie uvedeného prístupu aktívne zasadzovalo najmä Ministerstvo životného prostredia SR a Ministerstvo pre strategické plánovanie SR. Jeho principiálnym odporcom bolo Ministerstvo financií SR, zatiaľ čo ostatné rezorty zaujímali viac-menej neutrálnu pozíciu. Aj v tejto otázke sa nakoniec presadil rezort s najsilnejším politickým pozadím. Takticky pritom operoval s tézou, že v prvom, rozhodujúcom štádiu reformy sa treba sústrediť na základné systémové prvky s priamym transformačným efektom, zatiaľ čo ďalšie, „druhosledové“ elementy a hľadiská možno ponechať na neskoršiu fázu konečného doladovania už pôsobiaceho nového systému.

Pokiaľ ide o ďalšiu zo spomenutých polôh, tá mala jednak svoju všeobecne platnú, jednak špecifickú česko-slovenskú dimenziu. Prvá z nich, dobre známa z vyspelých západných ekonomík, je zviazaná s nízkou priestorovou mobilitou viacerých dôležitých zdrojov, s pevným monopolným postavením určitých typov regionálnych podmienok, so značnou rigiditou systému priestorového rozmiestnenia ekonomických aktivít. Všetky tieto faktory podmieňujú, prinajmenšom v niektorých dôležitých reláciách, čiastočnú insuficienciu trhových mechanizmov a regulátorov vo vzťahu k utváraniu ekonomicky, sociálne aj ekologicky priaznivej regionálnej štruktúry príslušného národohospodárskeho celku. Túto nedostatočnosť musí účelne zastúpiť štátna regionálna politika – perspektívne koncepčne orientovaná, dostatočne zdrojovo zabezpečená a účinne realizovaná prostredníctvom úverovej, daňovej, subvenčnej aj priamej investičnej politiky. Tento typ štátnej angažovanosti patrí k dominantným smerom hospodárskej a sociálnej politiky v absolútnej väčšine demokratických federatívnych systémov.

Z hľadiska konkrétnych česko-slovenských relácií bolo naliehavo potrebné, aby sa federácia aktívne podieľala na riešení závažných hospodárskych problémov s citelnými regionálnymi dopadmi, ktoré z ich latentnej polohy zákonite zaktivizovali nové podmienky navodené radikálnou transformáciou ekonomického systému. Takéto problémy boli v Česku i na Slovensku zviazané najmä s nevyhnutnosťou rozsiahlej konverzie zbrojnej výroby, obmedzovania, prípadne rušenia neefektívnych ťažieb

a predimenzovaných hutníckych výrob, reštrukturalizácie a modernizácie viacerých tradičných odvetví strojárstva aj spotrebného priemyslu.

Zabezpečenie naznačených smerov aktívnej regionálnej politiky federácie však vyžadovalo jednak dostatočný časový priestor, jednak zodpovedajúce kompetenčné podmienky týkajúce sa legislatívnej oblasti, výkonných právomocí a dispozície ekonomickými zdrojmi. Ani jeden z týchto ťažiskových predpokladov nemala federálna vláda v potrebnej miere a v dostatočne dlhom období k dispozícii. Presadzovala sa navyše jednoznačná tendencia k ich trvalému zužovaniu so zrejmovou konvergenciou k ich postupnej úplnej likvidácii.¹⁹

Po prijatí novely zákona o československej federácii na konci roka 1991, v ktorej sa dôsledne presadila tendencia k úplnej kompetenčnej zavŕšenosti republík, ostal federálnej vláde na aktívne ovplyvňovanie oblastného rozvoja minimálny priestor. Pritom účinná regionálna politika, využívajúca vyčlenenú časť zdrojov celého federatívneho systému na prospech jeho hospodársky problémových článkov, bola práve v náročnom transformačnom období prakticky nezastupiteľná a bola by zaiste umožnila menej bolestivo zvládnuť aj zložité ekonomické a sociálne problémy reformného procesu na Slovensku. Zrejme však implementácia takejto možnosti hneď od začiatku transformácie nebola reálna: na začiatku zásadnej reformy existovalo veľa neznámych, pokiaľ ide o jej výsledky, o budúcu tvorbu zdrojov a pod. Sotva bolo možné hneď od začiatku nastaviť účinnú regionálnu politiku zmierňujúcu negatívne dôsledky reformy v SR. Možno pochybovať aj o tom, či by existovala politická vôľa na prerozdeľovanie zdrojov v prospech SR.

Definitívne rozhodnutie o rozdelení česko-slovenskej federácie rovnako definitívne stiahlo túto, do poslednej chvíle vysoko brizantnú problematiku z programu dňa. Presunulo ju súčasne, ako bežný regionálny aspekt fungovania hospodárskeho mechanizmu, dovnútra osamostatnených republík, zbavilo ju (okrem nepodstatných výnimiek) predchádzajúceho nacionálnopolitického rozmeru a začlenilo ju do radu ďalších adeptov čakajúcich na zásadné koncepčné riešenie.

¹⁹ Za týchto obmedzených možností sa v období pred prijatím nového kompetenčného zákona využívali prostriedky štruktúrneho fondu federácie takmer v plnom rozsahu na rozvinutie náhradných programov, zmierňujúcich ekonomické a sociálne dôsledky konverzie slovenského zbrojného priemyslu.

1.3. Stratégia transformácie v období hľadania tzv. slovenskej cesty (1993 – 1998)

1.3.1. Etapa obnovenia ekonomického rastu (1993 – 1995)

V štátoprávnych sporoch sa na zdôvodnenie faktického ekonomického osamostatnenia Slovenska v rozsiahlej miere využívali aj argumenty odmietajúce radikálnu (Klausovu) ekonomickú reformu a zdôrazňujúce vlastnú „slovenskú“ cestu transformácie. Uvedená situácia, bez ohľadu na oprávnenosť alebo neoprávnenosť používaných argumentov, významne ovplyvnila postoje slovenského obyvateľstva k transformačným zmenám. V očiach verejnosti zdiskreditovala vo významnej miere proces ekonomickej transformácie a vyvolala neadekvátne ilúzie o priechodnejších a menej bolestivejších riešeniach celého procesu transformácie v samostatnej Slovenskej republike. Tieto očakávania sa spájali najmä s iluzórnou predstavou o tom, že štát nie je len redistribútorom, ale aj originálnym prameňom rozdeľovaných finančných zdrojov a že úroveň poskytovaných sociálnych služieb a garancií je v prvom rade závislá od ochoty či neochoty štátu prijať príslušné sociálne opatrenia, a až následne aj od objektívnych faktorov (voľne citované podľa Okáli a kol., 1999).

V dôsledku štruktúrnych slabín slovenskej ekonomiky boli dopady dovtedajšej transformácie na slovenskú ekonomiku objektívne ťažšie ako na českú ekonomiku, vláda novovznikajúcej SR sa preto musela vyrovnat' s ťažším bremenom.

Vo chvíľach zrodu nového štátu ešte nebolo celkom jasné, či vznik nového štátu bude aj momentom zmeny transformačnej stratégie a hospodárskej politiky. Skupiny, ktoré chceli presadiť zmenu v línii transformácie, považovali za nezmyselné, ak si nový štát nevytvorí aj nový prístup k transformácii ekonomiky. Rozhodovacia sféra sa však v roku 1993 musela viac venovať riešeniu následkov destabilizácie ekonomického prostredia (výrazný nárast rozpočtového schodku, rozpad menovej únie s ČR, strata devízových rezerv centrálnej banky) než vypracúvaniu koherentnej stratégie reformy.

Kritici federálnej verzie reformy sa nedokázali stotožniť s tým, že vláda SR po vzniku štátu hneď nedeklarovala dostatočne razantný rozchod s dovtedy aplikovanou reformnou stratégiou. Postoj tejto skupiny ekonómov reprezentuje napríklad D. Plachtinský

(1992, s. 5): „Na zváženie boli tri varianty. Jednotná reforma v spoločnom česko-slovenskom štáte – to bol prvý, odskúšaný na enormných stratách hospodárskeho potenciálu Slovenska. Právý, logický opak predstavovalo priradenie originálnej slovenskej reformy k samostatnému slovenskému štátu. Podľa všetkého sa však zvolil najmenej pochopiteľný, najhorší variant – spojenie slovenského štátu s česko-slovenskou reformou.“

NEZES, operujúci s pojmom *slovenská cesta transformácie*, s nevôľou komentoval prebratie tohto pojmu vládou, pri súčasnom neakceptovaní potreby radikálnej zmeny reformy: „Hneď po voľbách požadoval predseda vlády pre Slovensko inakšiu reformu, než bola doterajšia. Pomenoval ju slovenskou reformou, ako ju menuje aj NEZES. Čoskoro sa však stanovisko HZDS, jeho predsedu, ministrov v slovenskej vláde posunulo k zdôrazňovaniu zhody hospodárskej politiky samostatného Slovenska s doterajšou reformou a hospodárskou politikou.“ (NEZES, 1993, s. 93)

Ako už vyplynulo z časti 1.2, už pred zrodom samostatnej Slovenskej republiky, ale aj súbežne s ním, silnel tlak na zmenu charakteru reformy z „klausovskej“ na takú, ktorá by „výraznejšie rešpektovala slovenské špecifiká“. Ešte na konci roka 1992 bola prijatá *Stratégia hospodárskej obrody*, ktorá čiastočne predstavovala ideový rámec tvorby hospodárskej politiky. Hlavnými bodmi tejto stratégie boli: (1) stimulovanie makroekonomickej expanzie uvoľňovaním fiškálnej a úverovej politiky; (2) aktívna obchodná politika vrátane podpory vývozu do európskych krajín (SNŠ); (3) reštrukturalizácia priemyslu pod vedením a za finančnej pomoci štátu. „Spojivom“ medzi hlavnými princípmi takejto politiky sa postupne stával princíp selektívnosti a nečitateľnosti. Reformné procesy sa upravili v duchu „transformácie na slovenský spôsob“ predovšetkým v tom zmysle, že sa spomalili, prípadne celkom zastavili. Podľa OECD (1993) vláda potvrdila oddanosť sociálno-trhovému hospodárstvu bez toho, aby to nejakým spôsobom explicitne definovala. Zrozumiteľná definícia toho, čo sa v podmienkach slovenskej ekonomiky rozumie sociálno-trhovou orientáciou, absentuje v celom priebehu doterajšej transformácie (hoci tento pojem sa frekventovane politicky využíva, bez príslušnej definície).

Tvorcovia hospodárskej politiky na Slovensku označovali reformnú cestu v rokoch 1990 – 1992 za príliš rýchlu. Vláda, ktorá vzišla z parlamentných volieb

v roku 1992, chcela tempo hospodárskej reformy spomaliť (a to hlavne v oblasti privatizácie). Kritici dovtedajšieho spôsobu reformy argumentovali tým, že „pomýlená česko-slovenská reforma“ neúmerne poškodzuje slovenskú ekonomiku (lebo reforma je šitá na mieru českej ekonomike). Ich kritickým postojom sa venujeme z dôvodu, že mali výrazný vplyv na postup transformácie v období 1993 – 1998.

Dôvody odmietania doterajšej stratégie reformy možno zhrnúť do niekoľkých blokov:

- Prevaľovanie nákladov transformácie česko-slovenskej a českej ekonomiky na slovenské hospodárstvo a degradácia národného významu slovenského hospodárstva na regionálnu úroveň.²⁰
- Prehnaná reštrikcia, ktorá umŕtvuje ekonomiku. Konkrétne „reštrikcia vyvoláva len ďalšiu reštrikciu a nedôveru voči novému štátu u obyvateľstva“, a „reforma umŕtvuje ekonomiku a ohrozuje sociálny zmier“ (argumenty vybrané zo zborníkov NEZES).
- Príliš rýchla liberalizácia cien. V dokumentoch NEZES-u sa objavuje návrh na alternatívny postup liberalizácie: uvoľnenie regulácie cien výrobných vstupov pri regulovaných, limitovaných cenách finálnych spotrebných predmetov. Podľa tejto argumentácie limitované ceny spotrebných predmetov by bránili inflácii dvoma spôsobmi – priamo svojou výškou a nepriamo tlakom na výrobcov, v smere znižovania nákladovosti ich produkcie a zvyšovania jej užitočnosti. To by dovolilo časom uvoľniť aj regulované ceny vstupov. Liberalizácia cien by potom vraj neohrozovala sociálny zmier a s ním celú reformu (pozri NEZES, 1993). K tomu však treba poznamenať, že pri takejto cenovej politike by ceny neplnili svoju základnú úlohu – nemohli by byť meradlom vzácnosti.
- Snaha federálnej reformy o „trhovú ekonomiku bez ďalších prívlastkov“: *„Kde sú hranice medzi trhovou ekonomikou bez prívlastkov a sociálnou trhovou ekonomikou?“*

²⁰ „Nič nehovorí o nevhodnosti česko-slovenskej reformnej politiky pre Slovensko tak výrečne ako rekordne krátky čas, za ktorý sa jej podarilo rozvrátiť a ochromiť slovenské hospodárstvo. A na druhej strane, niet dôvodov očakávať od tej istej reformy opačné výsledky než doteraz. Takže nejestvuje ani rýchlejšia a kratšia cesta k dokonaniu hospodárskej skazy, než je neústupné zotrúvanie na tejto reforme.“ (Plachtinský, 1993, s. 83)

Česko-slovenská reformná politika pripúšťa len časové rozhraničenie. Po istom čase vraj trhovú ekonomiku bez prívlastkov splynie so sociálnou trhovou ekonomikou. Funkciou prvej je práve to, aby vytvorila podmienky pre druhú. Trhovej ekonomike, ktorá ex defitione nepripúšťa prenikanie sociálnych determinantov do seba, nie je nekorektné prisúdiť prívlastok „asociálna“. Čiže asociálna trhovú ekonomiku má tvoriť podmienku sociálnej trhovej ekonomiky... Doposiaľ chýba dôkaz, že trhovú ekonomiku bez prívlastkov konverguje k sociálnej trhovej ekonomike. Ostáva len pokračovanie prvej a stupňovanie protikladu medzi obidvomi, prinajmenšom jeho zachovanie. Z toho sa ponúka záver: Ak má reforma smerovať k sociálnej trhovej ekonomike, musí byť na ňu zacielená od samého začiatku. Odklad hrozí zvečnením trhovej ekonomiky bez prívlastkov. Tu je však veľkým handicapom pre slovenskú reformu, že nemôže začínať na zelenej lúke.” (Plachtinský, 1993, s. 86 – 87)

Je pozoruhodné, že sa objavili aj kvantifikácie škôd,²¹ ktoré slovenskému hospodárstvu vznikli v dôsledku realizácie federálneho modelu reforiem. Takéto kvantifikácie sú však spochybniteľné, ich metodika je nejasná (ťažko si možno predstaviť, k akému alternatívnemu stavu sa porovnáva aktuálny stav hospodárstva a ako je možné kvantifikovať náklady na prekonanie tohto ťažko definovateľného rozdielu).

Postupne sa však tlak na zmenu reformnej cesty presadil, viedol k odkloneniu od pôvodnej česko-slovenskej reformy a k inému prístupu k transformácii. Prvá vláda samostatného štátu vytýčila svoju víziu ako budovanie sociálne a ekologicky orientovanej trhovej ekonomiky. Za prioritu slovenskej ekonomiky vláda deklarovala reštrukturalizáciu a revitalizáciu tých sektorov, ktoré z hľadiska komparatívnych výhod budú zodpovedať kritériám dlhodobej efektívnosti.²²

²¹ “Do akej situácie priviedla slovenské hospodárstvo česko-slovenská hospodárska politika, to si možno predstaviť podľa sumy 500 mld Kčs, ktorú vyžaduje náprava podľa kompetentného podpredsedu slovenskej vlády L. Černáka. Takéto prostriedky slovenský štátny rozpočet iste nemá. Ale ešte menej ich bude mať pri narastajúcich stratách príjmov, ak sa bez prietáhov neodpúta od česko-slovenskej hospodárskej politiky. Z nej rezultuje mizéria slovenského rozpočtu... Takýto osud sa dá zmeniť už tým, že slovenská reforma a hospodárska politika budú naplňať príjmy štátneho rozpočtu, a nie iba škrtiť jeho výdavky. A to sa nedá vybaviť kozmetickými úpravami oproti česko-slovenskej, resp. českej reforme a hospodárskej politike.” (Plachtinský, 1993, s. 91)

²² Pozri: Aktualizácia úloh Programového vyhlásenia vlády SR po vzniku samostatnej Slovenskej republiky (1993) a Tézy hospodárskej politiky SR na rok 1993 (1993).

Na tvorbu stratégie transformácie mohlo mať vplyv, že po turbulentnom vývoji makroekonomických parametrov v roku 1993²³ došlo k výraznému zrýchleniu ekonomického rastu pri povzbudzujúcom výsledku parametrov ekonomickej rovnováhy v období 1994 – 1995. Vznikala ilúzia o mimoriadnych makroekonomických výsledkoch Slovenska, o potvrdení správnosti novej cesty transformácie, ku ktorej sa vláda postupne otáčala. Relatívne priaznivý vývoj makroekonomických parametrov v tomto období však nebol výsledkom inej stratégie, výsledky makroekonomického vývoja (kvantifikácie sú prezentované v kap. 2) v tomto období možno oprieť o výrazné oživenie vonkajšieho dopytu stimulujúce silný rast vývozov zo SR (čo vyvolalo oživenie ekonomického rastu), o prijatie opatrení zameraných na podporu vývozu a zlepšenie zahraničnoobchodnej bilancie (devalvácia meny uskutočnená v druhej polovici roka 1993, antiimportné opatrenia a proexportné opatrenia v roku 1994), o existenciu nevyužitých výrobných kapacít (ktoré sa uvoľnili počas predchádzajúcej depresie a časť z nich sa dala okamžite využiť).

Slovensko nevyužilo obdobie oživenia na realizáciu potrebných štruktúrnych a inštitucionálnych zmien, a preto hrozilo, že pozitívny makroekonomický vývoj bude iba dočasný. Výkonnosť rástla dovtedy, kým sa do produkcie zapájali kapacity uvoľnené počas transformačnej depresie. Neexistovali ešte predpoklady na to, aby sa dosahoval udržateľný rast.

1.3.2. Plné rozvinutie princípov tzv. slovenskej cesty transformácie v období 1996 – 1998

Z hľadiska základných ideových východísk by sme predchádzajúcu etapu (1993 – 1995) mohli zlúčiť s touto etapou. Predsa len ich považujeme za vhodné separovať z dôvodu, že až v tejto etape sa naplno rozvinuli tie črty „slovenskej cesty transformácie“, ktoré boli pôvodne deklarované, v predchádzajúcej etape sa však ešte naplno nerealizovali.

V tejto etape dochádza k výraznejšej implementácii takých predstáv, aké sa objavili v spomenutej „stratégii hospodárskej obrody“ z konca roku 1992. Hospodárska

²³ Zvýraznenie prejavov nestability v roku 1993 bolo v značnej miere spôsobené ekonomickými dopadmi štátoprávných zmien.

politika sa odklášala od liberálnych vzorov, viac sa deklarovali sociálne motívy a zodpovednosť štátu. Preferoval sa silný ekonomický rast, ktorý bol podporovaný nástrojmi blízky dopytovo orientovanej hospodárskej politike: stimulovanie dopytu expanziou verejných výdavkov, realizáciou rozsiahlych verejných infraštruktúrnych investícií, deficitné hospodárenie v záujme podpory tzv. rozvojových impulzov a pod. Obhajoba „vlastnej cesty“ sa často opierala o sociálne argumenty a vyzdvihovala špecifické črty slovenskej premeny z plánovaného hospodárstva na trhové. Proti tomu vystupovali ekonómovia, ktorí identifikovali „vlastnú, slovenskú cestu“ ako cestu nezlučiteľnú so smerovaním k funkčnej trhovej ekonomike. Napríklad Jozef Dančo (1996) upozorňuje, že politika „vlastnej cesty“ je nezreteľná a reálne bráni pokračovaniu transformácie.²⁴ Najdôležitejšie segmenty hospodárskej politiky neboli primerane skordinované.

Na nadmerne expanzívnu finančnú politiku vlády reagovala centrálna banka reštriktívnym zameraním menovej politiky. Výsledkom bolo vytlačanie súkromných úverov a nárast úrokových mier. Chýbala aj koordinácia medzi makropolitikami a pokrokom v štruktúrnych reformách. V tomto období hospodárska politika preferovala vysoké tempá rastu bez nevyhnutných inštitucionálnych zmien, bez výrazného úspechu pri reštrukturalizácii ekonomiky, bez dotiahnutia transformačných krokov a s podcenením otázky zachovania rovnováhy. Typickou črtou makroekonomickej politiky bola viera, že ekonomický rast je všeliek schopný prekryť štruktúrne nedostatky ekonomiky. Problémy fiškálnej nerovnováhy mal vyriešiť silný ekonomický rast vyvolávajúci rast rozpočtových príjmov. Pritom aj v období silného rastu sa zhoršovali výsledky fiškálneho okruhu. Schopnosti ekonomického rastu prekryť štruktúrne problémy ekonomiky sa jednoznačne preceňovali.

Vysoké tempo hospodárskeho rastu bolo zabezpečované nástrojmi stimulovania domáceho dopytu (expanzia výdavkov verejného sektora) pri spoliehaní sa na veľké, selektívne podporované podniky, tzv. vlajkové lode priemyslu. Takáto forma stimulácie však nebola adekvátna v situácii, keď ponuková stránka ekonomiky nebola

²⁴ Ten istý autor varuje aj pred možnosťou zneužívania „vlastnej cesty“ (ktorá navyše nikdy nebola definovaná a verejne podložená úvahou o prednostiach či nevýhodách tohto postupu) na účely záujmových skupín, ako napríklad štátnopriemyselnej lobby.

dostatočne štruktúrne adaptovaná a pružná. Tlak na rast domáceho dopytu tak viedol k stavu, keď ekonomika mala tendenciu viac zdrojov používať, ako ich sama mohla vytvoriť. Preto sa vývoj hospodárstva vyznačoval výraznou nerovnováhou doma vytvoreného a doma použitého hrubého domáceho produktu, pričom vonkajším odrazom tohto javu bola prevaha dovozu tovaru a služieb nad ich vývozom. A. Schleifer a R. W. Vishny (Schleifer – Vishny, 2000) nazývajú podobnú stratégiu perónistickou stratégiou rastu (veľké vládne výdavky + ochrana priemyslu + veľké investície do „strategických podnikov“).

Samotné definovanie slovenskej cesty je obťažné, pretože jej relevantná ekonomická charakteristika absentuje. Možno tu využiť iba deklarácie tvorcov tejto politiky a doplniť ich zovšeobecnením ich reálnych krokov. Je príznačné, že slovenská cesta je predstavovaná ako gradualistický model transformácie (rámček 1.1). Pri konfrontovaní všeobecného modelu gradualistickej transformácie (časť 1.1) a skutočného postupu transformácie v období „slovenskej cesty“ však zisťujeme, že ide o nezlučiteľné predstavy z nasledovných dôvodov:

- Gradualistická metóda kladie silný dôraz na tvorbu inštitucionálneho rámca. V tomto však „slovenská cesta“ úplne zlyhávala. Dokonca možno hovoriť o ďalšej deformácii inštitucionálneho rámca v tomto období. „Slovenská cesta“ bola dokonca modelom, ktorý vytvoril priestor na voluntaristické zásahy vlády do ekonomiky (a mala viac prienikov s etatizmom ako s gradualistickou transformáciou).
- Aj gradualistická metóda (nielen neoliberalná) má za cieľ dospieť k funkčným trhom. „Slovenská cesta“ však tvorbou mäkkého prostredia pre veľké firmy, netransparentnou privatizáciou, selektívnou podporou, deformovanými cenami a prvkami dirigizmu rozhodne nesmerovala k budovaniu funkčných trhov.
- Gradualistická metóda ráta s postupným vytláčaním štátneho sektora. Realita slovenského hospodárstva však hovorila skôr o neprijateľnom preväzovaní štátneho a súkromného sektora, pri zachovávaní neštandardných pák vládneho vplyvu na hospodárstvo.

Rámček 1.1

Deklarované prvky tzv. slovenskej cesty transformácie

- „Slovenská cesta predpokladá inú stratégiu transformácie, ako si vybrali niektoré z okolitých štátov. Predovšetkým odmieta šokovú terapiu a prijala gradualistický postup, čiže systém postupných krokov a zmien.“
- „Za základ rozvoja hospodárstva považuje zmenu vnútornej štruktúry a vnútorné zdroje. Zahraničné zdroje neodmieta, ich funkcie však považuje za doplnkové, nie za určujúce.“
- „Slovenská cesta ďalej znamená zmenu spôsobu, tempa a rozsahu privatizácie tak, aby plnila vnútorné sociálno-diferenciačné kritérium.“
- „Slovenská cesta znamená, že sme položili podstatne väčší dôraz na zmenu štruktúr než na zmenu vlastníctva. Sú nástroje, ktoré podporujú rozvoj tak, aby sa Slovensko menilo na krajinu s najväčšou dynamikou hospodárskeho rastu v strednej Európe vôbec, na krajinu s pozitívnejšími hospodárskymi výsledkami.“
- „Slovenská cesta súčasne znamená tlak na modernizáciu a investície. Koordinuje to štát a zapájajú sa doň zdroje štátu.“
- „V slovenskej ceste riešime iným spôsobom aj otázky sociálnych vzťahov a sociálnej solidarity. Na prvé miesto kladieme zamestnanosť a rozvoj sociálnej siete.“
- „Slovenský trh je malý na to, aby sa na ňom mohli realizovať všetky záujmy a potreby. Prichádza nevyhnutná internacionalizácia trhu, nie však v pasívnej podobe odovzdania trhu, ale v aktívnej podobe získavania pozícií na trhoch iných štátov. Prechod do aktívnej pozície si vyžaduje úplne inú stratégiu, iné myslenie a smerovanie kapitálových tokov, finančnej podpory a iné štruktúrovanie hospodárskej sféry. V priemysle Slovenska by mohli objektívne dominovať tri odvetvia, a to hutníctvo, strojárstvo a chémia, pravda, za predpokladu, že dokážeme aktívne využiť šancu, ktorá existuje.“
- „V poskytovaní úverov sa musí dosiahnuť výrazné zlacnenie peňazí. Výhody, ktoré hospodárska sféra získava z nižšej ceny energie, surovín, práce, z odpisovej politiky, sa strácajú vo vysokých úrokoch platených bankám. Samozrejme, že je to politika, ktorá sa nadá zmeniť iba v bankách, musí sa robiť v spolupráci štát – banky – hospodárska sféra. Musí sa riešiť aj oddĺženie, ktoré ako kameň pred sebou valíme od novej liberalizácie v roku 1991. Ten kameň by sme mali rozdrobiť aspoň v najbližších dvoch-troch rokoch. V opačnom prípade nás bude brzdiť a ďalej ťažiť.“
- „Z hľadiska opatrení, ktoré by sme mali uskutočniť vo sfére hospodárskej politiky, považujeme za mimoriadne dôležité zmeny v zahraničnom obchode. Ak dnes zaznamenávame negatívne tendencie v obchodnej bilancii, musíme urobiť hlbšiu analýzu, v ktorých komoditách to je, ale aj v ktorých teritóriách. Z hľadiska teritórií to vyzerá tak, že náš deficit sa koncentruje na Rusko, za dovoz energií a surovín. Teda: Slovensko musí hľadať spôsob, ako sa na ruskom trhu lepšie presadiť.“

Charakteristiky vybrané z vystúpenia predsedu vlády V. Mečiara na prvom zasadnutí Rady pre hospodársky rozvoj Slovenska, 17. 10. 1996 (Mečiar, 1998, s. 138 – 140).

Hospodárska politika sa stavala na niektorých neracionálnych princípoch, ktoré nie sú štandardnej trhovej ekonomike vlastné. Jeden z takýchto typických chybných predpokladov je očakávanie silného sociálneho cítenia rodiacej sa tzv. slovenskej kapitálotvornej vrstvy: „*Rád by som vyzdvihol ešte jednu vlastnosť* (z kontextu vyplýva, že ide

o vlastnosť slovenského veľkopodnikateľa, pozn. autor), *ktorá nebyva samozrejmosťou u každého a v každom štáte. Je to nesmierne vysoká miera sociálneho cítenia. Ak by sa podnikatelia na Slovensku usilovali len o vysokú mieru zisku, vznikli by v sociálnej sfére neriešiteľné situácie. S ohľadom na sociálnu solidaritu sa v oblasti zamestnanosti riešia veci tolerantne, v porozumení, dohodou, bez zbytočných spoločenských konfliktov.*” (Mečiar, 1998, s. 143) Predpoklad o nesmierne vysokej miere sociálneho cítenia slovenskej kapitálotvornej vrstvy vyplýva skôr z previazanosti politickej a ekonomickej elity, než z nejakých štandardných ekonomických predpokladov.

Ilúzie o možnosti menej bolestivej transformácie v duchu „slovenskej cesty“, ktoré sa prejavili v postojoch obyvateľstva,²⁵ ale sčasti aj v nerealistických požiadavkách niektorých politických lídrov (napr. odborov), tvorili v kombinácii s objektívne zložitými sociálnymi problémami najvýznamnejšiu bariéru zásadného riešenia mnohých dlhodobopretrvávajúcich štruktúrnych problémov. Je len prirodzené, že očakávania obyvateľstva, alebo prinajmenšom očakávania veľkých skupín obyvateľstva, vo vzťahu k transformácii v samostatnom slovenskom štáte, sa museli istým spôsobom naplniť. V zložitej ekonomickej situácii, ktorá objektívne po vzniku slovenského štátu existovala, bolo, pravda, veľmi ťažko uspokojovať tieto očakávania priamo na základe rýchleho zlepšenia celkovej sociálnej situácie obyvateľstva, nedalo sa však ani striktne pokračovať v začatej transformácii. Zvrátiť predtým vykonané transformačné postupy však v podstate už nebolo možné a ani politicky a ekonomicky priechodné. Preto napokon ani toľko sľubovaná „slovenská“ cesta transformácie nikdy nenadobudla jasne načrtnuté kontúry. Východiskom z tejto dilemy bola istá vyčkávacia hospodárskopolitická stratégia, ktorá, či už zámerne alebo z bezradnosti, nevytvárala predpoklady a ani tlak na reálne fungovanie selekčného mechanizmu, a teda ani na riešenie transformáciou reálne preukázaných štruktúrnych obmedzení slovenskej ekonomiky, ale udržiavala

²⁵ Politické prežívanie ilúzií o vlastných, tretích, slovenských a iných nečitateľných cestách napomáha fakt, že značná časť obyvateľstva disponuje nízkym ekonomickým povedomím a má stále silno skreslené informácie o princípoch trhovej ekonomiky. Preto má značne deformované predstavy aj o tom, čo štát (vláda) ešte reálne môže a dokáže v tej-ktorej oblasti dosiahnuť. Je tu pravdepodobné vzájomné pôsobenie: politik, zneužívajúc nízke ekonomické povedomie verejnosti, si dovoľí stavať alternatívy, ktoré by boli „prijateľné“ iba v direktívne riadenej ekonomike. Na druhej strane občan si na základe neadekvátnych prejavov a sľubov politikov utvrdzuje predstavu, že politik ekonomiku aj riadi a naďalej od politika očakáva, že ju aj riadiť bude. Výsledkom sú hybridné riešenia, ktoré prinášajú mimoriadny profit niektorým subjektom, schopným takéto prostredie využiť. Aj v odborných ekonomických diskusiách bola v priebehu transformácie mimoriadne frekventovaná emotívne, ako aj národne a paternalisticky orientovaná argumentácia.

predovšetkým istý status quo. V hospodárskopolitických prístupoch k riešeniu nevyhnutných štruktúroadaptčných problémov je táto stratégia evidentná v (ne)riešení otázky vojenskej výroby na Slovensku, v otáľaní s reštrukturalizáciou neperspektívnych podnikov a bánk, v nereálnom spoliehaní sa na „vlajkové“ lode slovenskej ekonomiky a pod. Krátkodobo, najmä pod vplyvom zlepšenia konjunktúrnej situácie v západnej Európe, sa vytváral dojem, že takáto politika môže byť úspešná. V skutočnosti však znamenala významné blokovanie štruktúroadaptčných procesov.

Naštartovanie procesu reálnej adaptácie sa, pravda, očakávalo od privatizácie štátnych podnikov. To bola v podstate jediná oblasť, v ktorej sa v samostatnej Slovenskej republike urobili zásadnejšie korekcie oproti koncepcii, ktorá sa zrodila ešte v spoločnom Česko-Slovensku. Ak by sa privatizácia prostredníctvom priamych predajov nespájala s preferovaným uspokojovaním vybraných záujmových skupín, tak mohla azda priniesť očakávané výsledky. Najmä v tom prípade, ak by sa do tohto procesu zapojili aj zahraniční investori. Pritom preferencia „tvorby domácej kapitálotvornej vrstvy“ znamenala slabú aktivitu smerom k priťahovaniu zahraničných investorov.

Objektívna situácia podnikov (pozri v časti 4.6) napomáhala vznik predstáv o centralistických riešeniach ich situácie. Tieto riešenia sa však nezakladali na prítvrdení a prečistení pravidiel ich fungovania, ale na zmäkčení podmienok fungovania hlavne veľkých podnikov. Tvorcovia hospodárskej politiky vsadili na predpoklad, že keď sa problémovým podnikom otvoria finančné toky, dokážu sa revitalizovať. Túto revitalizáciu mal napomôcť aj zákon o revitalizácii, ktorý prinášal výrazné zmäkčenie prostredia na selektívnom princípe. Hoci k praktickej revitalizácii na základe tohto zákona nakoniec nedošlo, už jeho prijatie bolo spojené s oslabením finančnej disciplíny časti podnikov (s vidinou, že budú zaradené do ozdravného procesu).

Možno zhrnúť, že „slovenská cesta“ nebola takým prístupom k transformácii, ktorý by sa dal oprieť o nejaký relevantný ekonomický prístup. Ak zoberieme do úvahy definovanie cieľa transformácie z časti 1.1, je evidentné, že stratégia „slovenskej cesty“ k tomuto cieľu nevedla:

- Negarantovala vznik funkčných trhov. Prirodzené selekčné mechanizmy trhu boli potlačené.

- Nevytvárala podmienky na silný udržateľný rast. Generoval sa iba krátkodobý udržateľný rast, sprevádzaný výraznou makroekonomickou nerovnováhou.
- Neodstraňovala deformácie predchádzajúceho systému. V niektorých ohľadoch sa deformácie ešte ďalej potvrdzovali. To napomáhali regulované ceny energií držané na nízkej úrovni, mäkké rozpočtové obmedzenia pre neperspektívne podniky, nízky prílev priamych zahraničných investícií.
- Neumožňovala rovnocenné ekonomické interakcie s vyspelými trhovými ekonomikami. Pretrvávala nízka miera konkurencieschopnosti ekonomiky, ktorá sa odrážala v značnej miere deficitu bežného účtu platobnej bilancie. Vláda bola nútená intervenovať zavedením antiimportných opatrení.

1.4. Etapa posilňovania štandardných princípov (obdobie od roku 1999)

Opustenie trajektórie „slovenskej cesty“ transformácie neznamenal automatický návrat k predstavám z obdobia pred vznikom samostatnej SR. Práve v tvorbe modelu transformácie po roku 1998 sa odzrkadľuje vzájomné ovplyvňovanie metód transformácie posilňovaním významu inštitucionalizmu. Vláda sa vrátila k realizácii liberálnych prístupov, zvýšila však dôraz na tvorbu nového inštitucionálneho rámca.

1.4.1. Redefinovanie princípov v období 1998 – 2002 a druhá vlna depolitizácie ekonomiky

Nastupujúca vláda na prelome rokov 1998 a 1999 deklarovala ochotu zásadne zmeniť postup transformácie a preformulovať hospodársku politiku. Ústredným mottom ekonomickej časti *Programového vyhlásenia vlády SR* bola „zásadná zmena“. Ideové zázemie jej prvých krokov obsahovalo viac prvkov liberalizmu a neoinštitucionalizmu (oproti minulosti sa väčší dôraz kládol na posilnenie trhu a na kvalitu pravidiel správania). Takéto ideové zázemie však nebolo všeobecne akceptovaným východiskom vlády. Skôr sa zdá, že niektoré kroky blízke liberálnym a neoinštitucionalistickým predstavám boli prijaté z dôvodov pragmatických – ako nutnosť. V dôsledku rozdielnych hodnotových rebríčkov politickej elity nebol nástup novej

kvality ekonomického prostredia taký výrazný, ako to vyplývalo z programového vyhlásenia vlády.

Práve v tomto období sa začal proces, ktorý možno charakterizovať ako druhú vlnu depolitizácie ekonomiky. Tento posun sa docielil vďaka sebaobmedzeniu sa štátu v ekonomickej oblasti:

- Reštrukturalizáciou bankového sektora a následným odpredajom veľkých bánk strategickým investorom sa zablokovali možnosti politického vplyvu na úverové toky. Tým sa nabúral princíp rekombinovaného vlastníctva, tzv. bankového socializmu (časť 1.1).
- Rozsiahla privatizácia veľkých štátnych podnikov zamedzuje tomu, aby ich vláda podľa svojej ľubovôle využívala ako páky na presadenie svojich záujmov v hospodárstve. Dôležité je, že sa zastavili neštandardné metódy privatizácie a privatizácia veľkých podnikov v tomto období sa realizovala medzinárodnými tendrami.
- Presunom kompetencií v oblasti regulácie regulovaných cien vláda stratila možnosť priamo zasahovať do cenového vývoja (zároveň tým ceny strácajú funkciu politicky využívaného nástroja sociálnej politiky).
- K tvorbe racionálnych meradiel v ekonomike prispel prechod na plávajúci výmenný kurz. Režim fixného výmenného kurzu, uchovávaný neadekvátne dlho aj za cenu značných strát centrálnej banky, sa ukázal vzhľadom na vývoj vonkajšej nerovnováhy ako ďalej neudržateľný.
- Zmiernil sa vplyv štátu na alokáciu investícií. Jednak výrazne poklesol podiel sektora verejnej správy na tvorbe hrubého fixného kapitálu (pozri Morvay a kol., 2002). Okrem toho sa obmedzili privatizačné praktiky, pri ktorých bol nadobúdateľ privatizovaných aktív zmluvne zaviazaný realizovať predpísaný objem investícií (čo bola kompenzácia za to, že majetok nadobudol za nižšiu kúpnu cenu). A do tretice, ústup od fiškálnej expanzie znamenal pokles úrokových mier a obmedzenie vytlačacieho efektu štátu voči súkromným investíciám.
- Zintenzívnenie integračného úsilia (členstvo v OECD, výrazný pokrok v integrácii do EÚ) a z toho vyplývajúce úpravy regulačného rámca stanovili jasné mantinely

pre správanie vlády v ekonomickej oblasti. Nutnosť prevziať legislatívu EÚ napomohla tvorbu kvalitnejšieho inštitucionálneho rámca.

- Odstránili sa aspoň najvypuklejšie príklady selektívnej ochrany niektorých podnikov, a čiastočne sa obmedzili mäkké rozpočtové obmedzenia (máme na mysli napr. sprehľadnenie režimu udeľovania štátnych záruk, zrušenie možnosti selektívnej revitalizácie podnikov alebo zmenu v prístupe k tzv. strategickým podnikom).

Tieto zmeny prispeli k tomu, že hospodárska politika sa priblížila k jej štandardnému chápaniu vo vyspelých ekonomikách, stala sa predvídateľnejšou a čitateľnejšou ako v minulosti, obmedzil sa rozsah jej „transformačných špecifik“. Aj charakteristiky vývoja makroekonomických premenných sa vyvíjali tak, že ich možno popísať štandardným teoretickým modelom otvorenej trhovej ekonomiky (čo dokazuje kap. 2 tejto monografie). Okrem uvedených prejavov obmedzenia zásahov štátu do ekonomiky sa zmenili aj charakteristiky makroekonomickej hospodárskej politiky:

1. Zmena nastala v prístupe k finančnej politike štátu. Zjavný bol tlak na reálnejšie vykazovanie výsledkov hospodárenia s verejnými financiami, na sprehľadnenie okruhu verejných financií a na obmedzenie rozsahu nerovnováhy vo verejných financiách.
2. Úsilie hospodárskopolitického centra sa prioritne orientovalo na makroekonomickú stabilizáciu aj za cenu nutného spomalenia ekonomického rastu. Na tento účel vláda prijala niekoľko súborov stabilizačných opatrení.

Ekonomický vývoj sa stal už v značnej miere autonómnym. Nadobúdala svoj vlastný priebeh, ktorý je síce konaním politikov limitovaný a udržiavaný v rámci určitých bariér, ale len vo veľmi malej miere priamo ovplyvniteľný.

Reformátori a tvorcovia hospodárskej politiky sa v tomto období takisto nevyhli ilúziám. Ich ciele boli natoľko ambiciózne, že neboli adekvátne štvorročnému volebnému cyklu. Hoci došlo k čiastočnej úprave ekonomického prostredia, vzhľadom na celkový stav ekonomiky a stále existujúce bariéry nemohlo dojsť k takým závažným zmenám, ako to vláda predpokladala.

Vláda prisľúbila, že reálnosť a naplniteľnosť svojich (až príliš ambiciózných) cieľov zabezpečí koordináciou čiastkových hospodárskych politík. V skutočnosti sa

však postupne vystupňovali antagonizmy medzi tvorcami hospodárskej politiky a o spoločnom koordinovanom úsilí už nebolo možné uvažovať. Napriek podceneniu politických obmedzení pri stanovovaní cieľov transformácie v období 1999 – 2002 bola výstupom z tohto obdobia ekonomika s podstatne menej deformovaným alokačno-koordinačným rámcom, s pravidlami podstatne bližšími štandardnej trhovej ekonomike.

Dôležitým prvkom zmeny charakteru štátu a chápania funkcií štátu v tomto období bolo začatie procesu decentralizácie verejnej správy. Ide o proces, od ktorého možno očakávať lepšiu alokáciu verejných zdrojov, aj účinnejšiu realizáciu niektorých segmentov hospodárskej politiky (k tejto téme sa podrobnejšie vyjadruje kap. 5).

Súhrnnou charakteristikou tohto obdobia by mohlo byť, že išlo o proces čistenia ekonomického prostredia. Potreba tohto čistenia ekonomického prostredia je svojím spôsobom aj rehabilitáciou inštitucionalistického prístupu: dokázalo sa, že bez dobre definovaných vzťahov v podnikovom sektore či v bankovom sektore nemôže mať úspech žiadna transformačná stratégia.

Uskutočnené kroky v reštrukturalizácii podnikov, spolu so zmenami v bankovom sektore vytvorili predpoklady na pokračovanie reformnej politiky pokročilejšími reformami.

1.4.2. Nástup pokročilejších reforiem

Hoci na prvý pohľad by sa mohlo zdať, že v ideovom rámci prístupu k transformácii a k hospodárskej politike vládne kontinuita v celom období 1999 až 2004, nie je to celkom pravda. Je možné identifikovať niekoľko podstatných odlišností v prístupe k transformácii aj v praktickej hospodárskej politike.

Jednou zo zásadných zmien je, že kým v období do roku 2002 sa dôraz kládol na splnenie principiálnych podmienok na sfunkčnenie deformovaného ekonomického systému a na makroekonomickú stabilizáciu, neskôr sa nosnou témou stali pokročilejšie reformy. Dokončevanie špecificky transformačných a pokročilejších, nadstavbových reforiem prebieha súčasne. Pokročilejším, resp. nadstavbovým tu nazývame tento súbor reforiem z dôvodu, že nie sú iba reformami

typickými pre transformujúce sa krajiny. Sú to reformy v oblastiach, ktoré sa vnímajú ako problémové (z hľadiska udržateľného vývoja) aj vo vyspelých trhovách ekonomikách.

Aj v krajinách EÚ sa uskutočňujú, alebo v nedávnej minulosti sa uskutočnili príbuzné reformy. Po roku 2002 teda v SR doznieva riešenie typicky transformačných problémov spolu s takými, ktoré sú univerzálne pre všetky trhové ekonomiky. Etapa vývoja po roku 2002 je charakteristická prechodom od parametrických reforiem k paradigmatickým reformám. Znamená to, že jadro reforiem už nie je v prestavovaní parametrov existujúcich systémov, ale v zmenách princípov, na ktorých jednotlivé systémy stoja.²⁶

Možno menej nápadnou, zato však z hľadiska predmetu tejto kapitoly pozoruhodnou zmenou je aj ústup vlády od dovtedy bežného formulovania partikulárnych cieľov v oblasti hospodárskej politiky. Programové vyhlásenie vlády SR z roku 2002 sa podstatne líši od podobných dokumentov z minulosti. Vláda zadefinovala Programové vyhlásenie vlády z roku 2002 ako „*program nevyhnutných reforiem a úsilia o lepšie fungovanie štátu*“ a postavila ho na definovaní nových princípov, nie na stanovovaní veľkého množstva rozdrobených cieľov. V predchádzajúcich vládných dokumentoch sa objavovalo veľké množstvo neadekvátnych deklarácií v takých oblastiach, na ktoré už vláda pri prevahe súkromného vlastníctva produkčných aktív nemá priamy vplyv.²⁷ To, že posledné Programové vyhlásenie vlády SR už neskĺzava do tejto roviny, možno chápať ako prejav posunu v myslení politických elít, ktoré si zrejme jasnejšie uvedomujú limity svojich pák v ekonomickej oblasti. Dôkazom toho je aj

²⁶ Možno to dokumentovať na príklade sociálneho systému: do roku 2002 sa mnohokrát menili výšky sociálnych dávok, nevýrazným spôsobom sa menili podmienky poskytovania sociálnych dávok, menil sa vek odchodu do dôchodku – to všetko sú parametrické reformy.

Ale rozhodnutie o vytvorení povinného kapitalizačného piliera dôchodkového systému, implementovanie princípu zásluhovosti do priebežného piliera toho istého systému, zabudovanie závislosti sociálnych dávok od aktivity poberateľa – to sú už paradigmatické reformy, pretože menia princíp fungovania systému.

Podobne úpravy sadzieb daní z príjmov fyzických osôb v jednotlivých pásmach progresívneho zdanenia sú parametrickou reformou, ale odstránenie progresívneho zdanenia od 1. 1. 2004 možno považovať za *paradigmatickú* reformu.

²⁷ Ešte aj v programovom vyhlásení z roku 1998 sa objavujú deklarácie ako zvýšenie produktivity práce, zvýšenie miery pridanej hodnoty, zníženie energetickej náročnosti, dokonca využívanie komparatívnych výhod. V trhovom podnikateľskom prostredí je cieľom podnikov dosahovať takéto ciele. Vláda môže len vyvíjať nepriamy tlak na ich dosahovanie, nie garantovať ich plnenie.

zreálnenie očakávaní. V niektorých oblastiach si vláda ešte ani v roku 2002 netrúfala klásť také ambiciózne ciele, ako si ich kládla v roku 1998.²⁸

Reformné ambície sa pomerne zreteľne odrazili v častiach programového vyhlásenia venovaných oblasti verejných financií (znižovanie deficitu, programové rozpočtovanie), tvorbe podnikateľského prostredia (znižovanie daňového a odvodového zaťaženia, zmeny pracovnoprávnej legislatívy) a špecificky aj rezortom zdravotníctva a sociálnych vecí (vyššia adresnosť sociálnych dávok, dôraz na princíp zásluhovosti v dôchodkovom systéme, redefinovanie solidarity). Spoločnou črtou predkladaných reforiem je posilnenie osobnej zodpovednosti jednotlivca, zníženie miery solidarity, ústup štátu z priameho zasahovania do hospodárskeho diania, princíp posilňovania transparentnosti, zvýšenie ekonomickej efektívnosti.

Tento program možno chápať ako zavŕšenie spomínanej druhej etapy transformácie štátu a odpolitizovania ekonomiky. Prvá etapa spomínaných procesov sa realizovala hneď na začiatku transformácie (v období federálneho štátu). Prvá etapa odpolitizovania ekonomiky spočívala v masovej privatizácii, v liberalizácii cien aj zahraničného obchodu. Týmito opatreniami štát prišiel o najmarkantnejšie prejavy svojho priameho vplyvu na ekonomiku. Ako sme však už spomenuli, politickým elitám zostali v rukách stále viaceré neštandardné metódy vplyvu na ekonomiku: ovládanie veľkých bánk (a prostredníctvom nich ovládanie veľkých podnikov), ovládanie tzv. strategických podnikov, politické regulovanie niektorých cien, selektívne a netransparentné prideľovanie štátnych záruk, kvót, licencií, odpúšťanie daní a pod. Druhá vlna depolitizácie ekonomiky znamená vysporiadanie sa s týmito reziduálnymi (zato však výraznými) možnosťami neštandardného zasahovania politiky do ekonomiky. Prestávka v tomto procese v období 1993 – 1998 znamenala značnú stratu: opakované zneužívanie týchto kanálov politickou mocou znásobilo náklady, ktoré spoločnosti vznikajú pri nadmernom prepojení politickej a ekonomickej moci. V rámci druhej vlny depolitizácie

²⁸ Napríklad v roku 1998 sa v programovom vyhlásení uvádzalo, že „...cieľom vlády je ku koncu obdobia dospieť k vyrovnanému hospodárstvu tzv. všeobecnej vlády“ (teda nulový deficit). V roku 2002 je už programové vyhlásenie opatrnejšie (prítom reálnejšie), hovorí o znížení deficitu verejných financií, o znížení podielu verejného dlhu na HDP a o znížení miery prerozdelenia. Podobne v roku 1998 vláda očakávala, že „nová kvalita ekonomickeho rastu a zlepšenie podmienok rozvoja malého a stredného podnikania by mali ku koncu funkčného obdobia vlády vytvoriť predpoklady na zníženie miery nezamestnanosti na úroveň okolo 10 %“. Túto hodnotu nová vláda nespomína ani v cieľoch na ďalšie štvorročné obdobie.

ekonomiky sa značne obmedzil priestor na volatilné konanie politikov v ekonomickej oblasti.

Tvorcovia hospodárskej politiky v období po roku 2002 čelia trom hlavným výzvam. (1) Ich cieľ vstúpiť do eurozóny hneď po tom, ako budú splnené nominálne konvergenčné kritériá (udržateľným spôsobom), predpokladá ambiciózny makroekonomický stabilizačný program. (2) Súčasne je potrebné zvýšiť mieru zamestnanosti prostredníctvom zmien v stimulovaní dopytu aj ponuky. (3) Pritom je potrebné vyvíjať tlak na reformovanie verejného sektora aj proti odporu silných záujmových skupín. V reakcii na tieto výzvy vláda prijala súbor zásadných reforiem. Rozhodujúci význam však bude mať reakcia súkromného sektora a domácností na nové stimuly.

V tomto období vynaložené úsilie Slovenska zamerané na vstup do EÚ bolo veľmi významnou hybnou silou pozitívnych zmien v hospodárskej politike. Nevyhnutná legislatívna harmonizácia s EÚ nebola len podstatným prvkom prípravy vstupu do EÚ, ale – a to v prvom rade – aj silným impulzom ku skvalitneniu hospodárskopolitického procesu a fungovania štátnej administratívy. Intenzívna spolupráca s orgánmi EÚ navyše vedie k značným pozitívnym efektom vo forme osvojenia si špecifických hospodárskopolitických poznatkov a skúseností orgánov EÚ.

Logicky vzniká otázka, do akej miery už súčasná ekonomika SR spĺňa tie podmienky, ktoré charakterizujú ukončenú transformáciu. Nie je dôvod očakávať, že na konci procesu transformácie má mať transformujúca sa ekonomika rovnakú výkonnosť ako vyspelé trhové ekonomiky. Pokúsime sa skôr prepojiť súčasnú kvalitu slovenskej ekonomiky s definíciami uvedenými v kapitole 1.1, ktoré hovorili o stave, v ktorom možno ekonomickú transformáciu považovať za ukončenú:

- Prvá požiadavka znela na funkčné (alebo „normálne fungujúce“) trhy. Sotva možno spochybniť úspešnosť zmeny ponukovo obmedzenej socialistickej ekonomiky na dopytovo obmedzenú, ktorá je príznačná pre trhový systém. Nie všetky trhy však vykazujú dostatočnú funkčnosť: rozhodne nemožno hovoriť o funkčnom kapitálovom trhu alebo o dostatočne funkčnom trhu práce.²⁹ Rozsahom zásahov štátu do ekonomiky je slovenská ekonomika veľmi blízka vyspelým ekonomikám EÚ.

²⁹ Pripomíname, že väčšinu defektov súčasného trhu práce v SR možno nájsť aj na trhoch práce vo vyspelejších trhových ekonomikách. Ale rozsah nerovnováhy, aký stále na tomto trhu v SR pretrváva, nie je zlučiteľný s výsledkami trhu práce vo vyspelých trhových ekonomikách.

- Ďalšia požiadavka hovorí o schopnosti generovať udržateľný ekonomický rast. Rozsah prejavov nerovnováhy, ktoré či už dlhodobo existujú, alebo sa náhle objavujú v slovenskej ekonomike, je podstatne výraznejší ako v štandardných trhovách ekonomikách. Volatilita, s akou sa aj v nedávnom období objavovali náhle výkyvy v stabilite ekonomiky, ešte nedáva dostatočné záruky udržateľnosti ekonomického rastu.
- Predpokladom ukončenia transformácie je aj odstránenie disefektov a deformácií vyvolaných predchádzajúcim socialistickým systémom. Zrejme toto je oblasť, kde možno najjasnejšie vidieť stále existujúce deficity. Napríklad J. Němec dokazuje (Němec, 2004), že tak na úrovni podnikov, ako aj vo verejnom sektore stále existujú ohniská nerovnováh medzi disponibilnými zdrojmi a ich použitím, štruktúrne analýzy naďalej vypovedajú o deformovaných input-outputových vzťahoch a o nízkej miere zhodnocovania vstupov. Pritom je dôležité, že súčasné pravidlá v podnikateľskom prostredí už pôsobia na odstránenie nerovnováh v podnikoch, a zároveň reformy vo verejnom sektore obmedzia možnosť verejného sektora pôsobiť ako ohnisko nerovnováhy. Za dosiaľ neprekonanú deformáciu môžeme považovať aj pretrvávanie nevyhovujúcich neformálnych pravidiel (neformálnych inštitúcií). Ťažko tu však možno pomenovať hranicu, za ktorou by sme mohli hovoriť o nejakej štandardnej úrovni neformálnych inštitúcií. Nevyhnutným prvkom postupného zlepšovania neformálnych inštitúcií je platnosť formálnych inštitúcií, ich vymáhateľnosť a prístupnosť informácií pôsobiacich na proces „učenia sa“ ekonomických subjektov. Súčasná etapa transformácie posilňuje prítomnosť týchto prvkov (skvalitnením legislatívneho rámca, reformou súdnictva a podstatným zlepšením informovanosti súvisiacej s výkonom funkcií štátu).
- Očakáva sa schopnosť zotrvať v rovnocennom vzťahu s vyspelými trhovými ekonomikami bez výraznejších prvkov ochranárstva. Slovenská ekonomika úspešne preorientovala svoje zahraničnoobchodné vzťahy na vyspelé trhovú ekonomiky. Slabinou je, že konkurencieschopnosť preukazuje slovenská ekonomika iba v relatívne úzkom okruhu tovarov. Hlavnou konkurenčnou výhodou Slovenska je stále nízka cena práce. Okrem toho slovenská ekonomika trpí stále prítomnosťou technologickej medzery. Transformačný proces v úzkom chápaní

tejto kapitoly (ako transformácia socialistickej ekonomiky na trhovú) znamenala iba čiastočné zachytenie širšie chápanej ekonomickej transformácie (ktorou sa myslí posun k novým faktorom konkurencieschopnosti a k novému modelu postindustriálneho vývoja spoločnosti založenej na vedomostiach).

Na základe týchto charakteristík možno skonštatovať, že napriek výraznému posunu smerom k štandardnému modelu fungovania trhovej ekonomiky nebolo úplné splnenie predpokladov ukončenej transformácie reálne pred nadobudnutím členstva SR v EÚ. Na druhej strane, vstup do EÚ je vyjadrením toho, že slovenská ekonomika už zvládla kritickú mieru zmien k tomu, aby ju ekonomicky vyspelejšie štáty považovali za rovnocenného partnera aj v hospodárskej oblasti.

1.5. Výsledky transformácie ekonomiky Slovenskej republiky v medzinárodnej komparácii

Zhodnotenie výsledkov transformácie v kvantitatívnej polohe bude nasledovať v troch rovinách. Prvou rovinou bude zhodnotenie vývoja celkovej ekonomickej výkonnosti a reálnej konvergenie, druhou rovinou je zhodnotenie stability ekonomiky a treťou rovinou je oblasť životnej úrovne a sociálneho rozvoja. V snahe vyhýbať sa neprímeranému rozdrobeniu pozornosti a zachovať súhrnný charakter analýzy sa venujeme parametrom, ktoré v tej-ktorej oblasti považujeme za najrelevantnejšie.

1.5.1. Zhodnotenie vývoja celkovej výkonnosti a procesu konvergenie

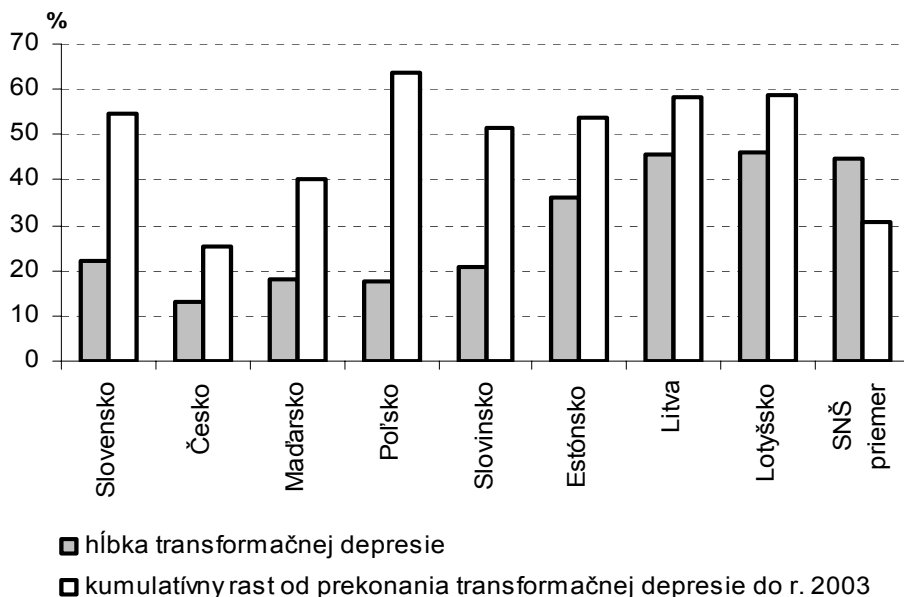
Základným kritériom hodnotenia výsledkov transformácie je predovšetkým celkový vývoj hospodárskej úrovne krajiny (dynamika a objem HDP, HDP na obyvateľa na účely medzinárodného porovnania, prepočítaný na porovnateľnú cenovú úroveň) a zmena relatívnej pozície ekonomiky, tak k vyspelým ekonomikám, ako aj ku krajinám, ktoré rovnako ako slovenská ekonomika prechádzajú transformačným procesom.

S cieľom popísať vývoj hospodárskej úrovne krajiny volíme niekoľko postupov. Prvý z nich, zobrazený v grafe 1.1, hovorí o hĺbke transformačnej depresie (ktorú

zaznamenali v prvej fáze transformácie všetky sledované krajiny) a o dynamike rastu reálneho HDP po zotavení z transformačnej depresie.

G r a f 1.1

Hĺbka transformačnej depresie a dynamika rastu reálneho HDP od jej prekonania



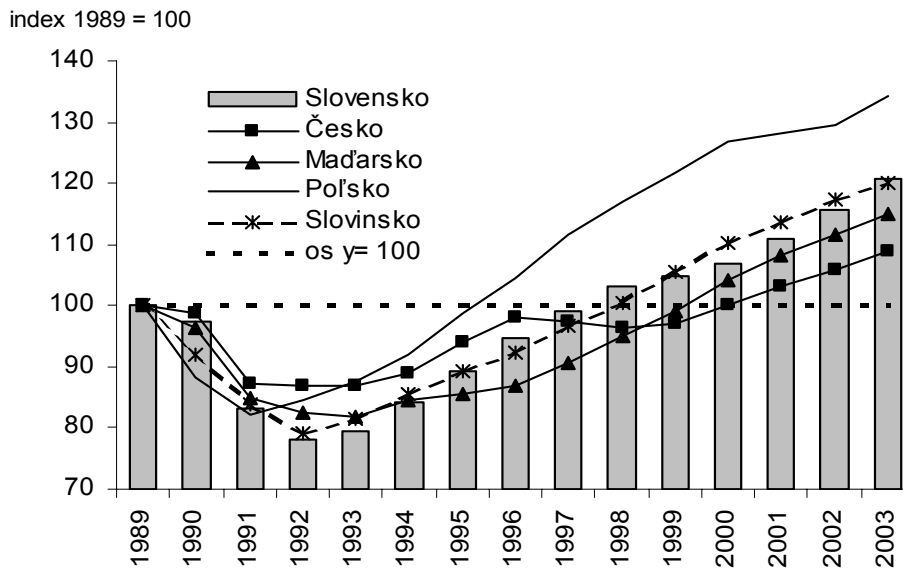
Poznámky: Hĺbka transformačnej depresie je vyjadrená ako percentuálny pokles reálneho HDP od roku 1989 do roku, v ktorom depresia dosiahla dno, napríklad v prípade SR ide o HDP (1989) – HDP (1992), kde HDP (1989) = 100.

Kumulatívny rast reálneho HDP od prekonania transformačnej depresie do roku 2003 je vyjadrený ako percentuálny nárast reálneho HDP v roku 2003 a HDP v roku, v ktorom transformačná depresia dosiahla dno, napríklad v prípade SR je to: $[\text{HDP} (2003) / \text{HDP} (1992)] * 100 - 100$.

Prameň: EBRD Transition Report 2003; Economic Survey of Europe, Economic Commission for Europe, 2003, No. 1; Makroekonomické ukazovatele štvrtročných národných účtov a pridaná hodnota, I/2004, Štatistický úrad SR.

Prezentované informácie vypovedajú o tom, že hĺbka transformačnej depresie bola v SR v podstate porovnateľná s hĺbkou transformačnej depresie v ostatných krajinách Vyšehradskej skupiny (V4) (hoci hĺbka depresie v SR bola trochu väčšia). V pobaltských krajinách bola transformačná depresia podstatne hlbšia. Takisto transformačná depresia v SR bola výrazne hlbšia ako v ČR, čo je jeden z prvkov „ťažšieho dedičstva“ slovenskej politickej elity (a celej spoločnosti) v ekonomickej oblasti v porovnaní s ČR, spomínaného v časti 1.3. Následný rast ekonomiky SR (od roku 1993) nebol až do roku 2003 ani v jednom roku prerušený a kumulatívne dosiahol úroveň 55 %.

Graf 1.2
Kumulatívny rast reálneho HDP (1989 = 100)
v stredoeurópskych transformujúcich sa krajinách



Prameň: EBRD Transition Report 1996 a 2003; Makroekonomické ukazovatele štvrt'ročných národných účtov a pridaná hodnota, I/2004, Štatistický úrad SR.

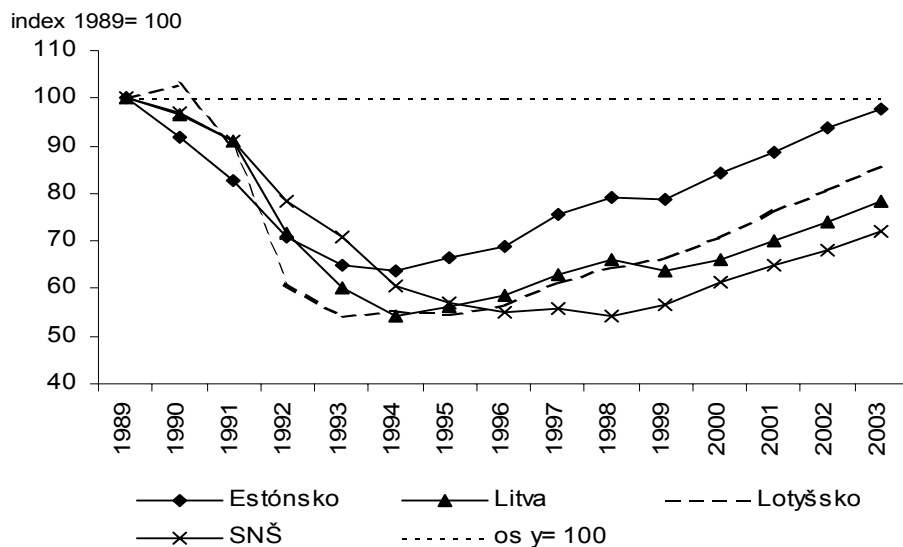
Predtransformačnú úroveň reálneho HDP presiahla slovenská ekonomika v roku 1998. Ako ukazuje graf 1.2, vo všetkých piatich stredoeurópskych transformujúcich sa štátoch je súčasný objem reálneho HDP o 9 % až 35 % vyšší ako v roku 1989. Je zrejmé, že výsledky slovenskej ekonomiky plne zapadajú do „štandardu“ výsledkov stredoeurópskej päťky transformujúcich sa štátov. Výsledok všetkých štátov tohto regionálneho zoskupenia je podstatne priaznivejší ako v prípade pobaltských ekonomík a štátov SNŠ (ktoré ešte ani v roku 2003 nedosiahli predtransformačnú úroveň reálneho HDP). Hoci pobaltské ekonomiky dosahovali vysoké tempá reálneho rastu HDP po prekonaní transformačnej depresie, predsa len ich súčasná výkonnosť nedosahuje tú predtransformačnú kvôli mimoriadnemu poklesu objemu HDP v prvých rokoch po spustení reforiem a po rozpade štátneho celku, ktorého súčasťou boli do roku 1991.

Netreba zabúdať, že takáto metóda sledovania zmien výkonnosti (ako bázičný index od roku 1989) má svoje obmedzenia. Kvalita vykazovania makroekonomických agregátov sa menila. Niektoré zdokonalenia, ktoré sa postupne implementovali do vykazovania HDP, sa spätne už nemohli dotknúť výšky odhadovaného HDP vo východiskovom

bode bázického indexu. Okrem toho HDP na začiatku tohto obdobia mal úplne inú štruktúru a inú kvalitu svojho zloženia. Samotný fakt, že v roku 1989 ešte išlo o produkt nerealizovaný v trhovom prostredí, spochybňuje korektnosť bázického indexu. Preto ho treba vnímať aj s týmito obmedzeniami v jeho vypovedacej schopnosti.

G r a f 1.3

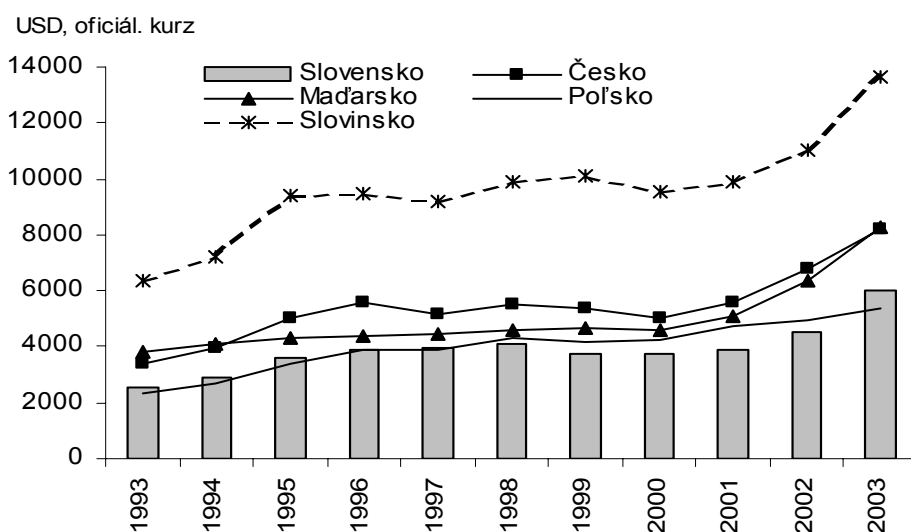
Kumulatívny rast reálneho HDP (1989 = 100) v pobaltských štátoch a SNŠ



Prameň: EBRD Transition Report 2003; Economic Survey of Europe, Economic Commission for Europe, 2003, No. 1.

G r a f 1.4

Vývoj HDP na obyvateľa v USD podľa oficiálneho výmenného kurzu



Prameň: EBRD Transition Report 1996 a 2003, údaje za SR spresnené podľa Makroekonomické ukazovatele štvrťročných národných účtov a pridaná hodnota, I/2004, Štatistický úrad SR; www.nbs.sk

Relatívne málo optimistické sú zistenia o vývoji HDP na obyvateľa. Najprv sa venujeme vyjadreniu tohto ukazovateľa v USD podľa oficiálneho výmenného kurzu. Zjavný nárast hodnoty tohto ukazovateľa je badateľný tak v prípade SR, ako aj skupiny stredoeurópskych transformujúcich sa štátov iba v období 1993 – 1995 a následne po roku 2001. Reálny rast HDP bol vo zvyšnej časti časového radu znehodnocovaný kurzovými pohybmi v neprospech domácich mien v týchto krajinách. Silný rast HDP na obyvateľa v USD po roku 2001 je odrazom rastu objemu HDP pri posilňujúcom sa výmennom kurze domácich mien voči USD (graf 1.4).

V snahe vyhnúť sa vplyvu oficiálnych výmenných kurzov prezentuje graf 1.5 dynamiku vývoja HDP na obyvateľa v USD podľa parity kúpnej sily (PKS). V doterajšom priebehu transformácie sa sledovaným krajinám – a to ide o skupinu krajín, ktoré sa medzi tranzitívnymi považujú za najvyspelejšie – podarilo dosiahnuť len malý pokrok vo zvyšovaní celkovej hospodárskej úrovne. V plnej miere to platí aj pre Slovensko. Možno tak usudzovať najmä podľa toho, že jeho relatívna pozícia vo vzťahu ku krajinám OECD (alebo EÚ 15) v HDP na obyvateľa (v PKS) sa dlhodobo nemenila a kolísala obyčajne na úrovni 46 % až 51 % priemernej úrovne OECD (podobne EÚ 15³⁰), s výnimkou obdobia transformačnej depresie, keď klesla až na úroveň približne 40 % priemeru OECD (resp. EÚ 15); bližšie pozri OECD (2004). Po prekonaní transformačnej depresie sa v štátoch V4 dosahoval relatívne rovnomerný rast HDP na obyvateľa v PKS (práve o tomto vypovedá graf 1.5), čo viedlo k istej konvergencii s vyspelejšími ekonomikami.

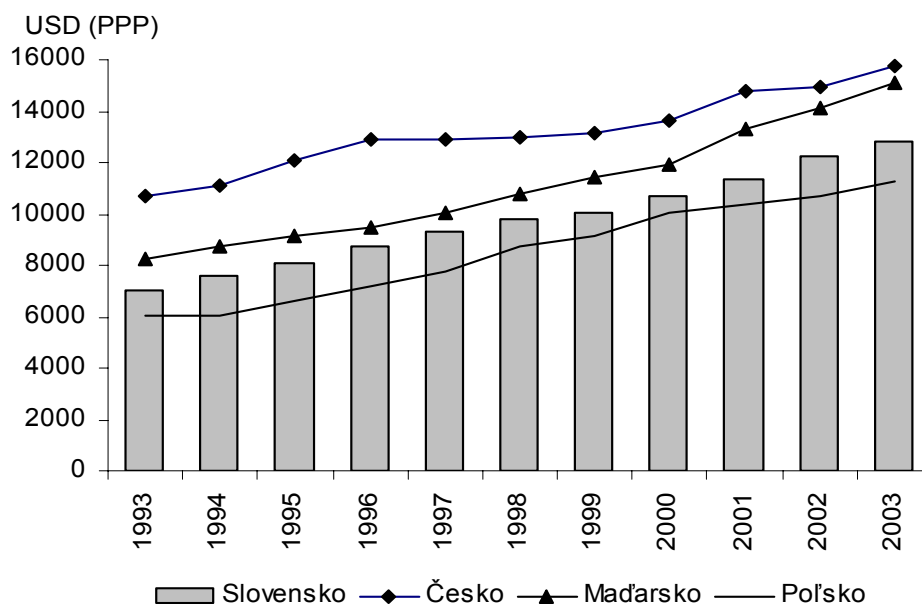
Ak však zoberieme do úvahy celé obdobie 1990 – 2003, nemôžeme robiť pozitívne závery ohľadne približovania sa k hospodárskej úrovni vyspelých ekonomík. Výraznejší pokrok zaznamenalo iba Poľsko, ktorého relatívna výkonnosť sa zvýšila z úrovne 33 % na 43 % priemeru EÚ 15 v období 1990 – 2003, o miernom úspechu ešte možno hovoriť v prípade Maďarska (nárast zo 49 % na 53 % v tom istom období). V prípade Slovenska možno hovoriť o stagnácii až miernom poklese relatívnej pozície (51 % v roku 1990 a 50 % v roku 2003), rovnako v prípade Česka (zo 68 % na 65 %).

³⁰ Priemerná výkonnosť štátov EÚ 15 a štátov OECD je veľmi blízka, priemerná výkonnosť EÚ 15 je spravidla len o 1 % až 3 % vyššia, ako je priemer OECD.

Tieto posuny však nič nezmenili na vzájomnom poradí týchto ekonomík (ani relatívny úspech Poľska neznamenal jeho posun z poslednej priečky v tejto skupine).

G r a f 1.5

Vývoj HDP na obyvateľa v USD podľa parity kúpnej sily



Prameň: www.oecd.org; EBRD Transition Report 1996 a 2003, údaje za SR spresnené podľa: Makroekonomické ukazovatele štvrtročných národných účtov a pridaná hodnota, I/2004, Štatistický úrad SR; www.nbs.sk

Rozdiely medzi jednotlivými krajinami zostávajú aj po desiatich rokoch transformácie pomerne veľké. Kým Slovensko sa v podstate svojou hospodárskou úrovňou (70 % priemeru EÚ 15) dostalo na úroveň blízku najmenej výkonným krajinám EÚ 15 (Portugalsko a Grécko), ostatné krajiny SVE 5 majú k tomu cieľu ešte pomerne ďaleko. Údaje tabuľky 1.5 o relatívnej (EÚ 15 = 100) hospodárskej úrovni sledovaných krajín to v plnej miere dokumentujú.

T a b u ľ k a 1.5

**Relatívna výkonnosť transformujúcich sa ekonomík v roku 2003
(HDP per capita v PKS, priemer EÚ 15 = 100 %)**

1. Slovensko	70 %	5. Poľsko	43 %
2. Česká republika	65 %	6. Estónsko	43 %
3. Maďarsko	53 %	7. Litva	41 %
4. Slovensko	50 %	8. Lotyšsko	37 %

Prameň: www.oecd.org; www.europa.eu.int/eurostat

1.5.2. Reálna a nominálna konvergencia v rozdvojenej ekonomike

Obsahom integrovania hospodárstva SR (i ďalších transformujúcich sa krajín) do EÚ je z makroekonomického pohľadu riešenie úloh reálnej a nominálnej konvergenzie. Zabezpečenie podmienok na ich plynulý a dostatočne rýchly priebeh je jednou z hlavných úloh hospodárskej politiky v krajinách, ktoré do Únie vstupujú s cieľom čo najskoršieho – reálne možného prijatia aj do eurozóny.

Vzťah medzi reálnou a nominálnou konvergenciou sa na úrovni inštitúcií EÚ a menovej únie stal ústrednou otázkou úvah o dĺžke obdobia, ktoré budú noví členovia EÚ potrebovať na prípravu svojho vstupu do menovej únie (European Communities, 2000; European Central Bank, 2002).

V časti pohľadov na vzťah medzi reálnou a nominálnou konvergenciou sa zdôrazňuje prioritá reálnej konvergenzie, resp. podpora prednostnej hospodársko-politickej podpory jej obsahových prvkov (vyrovnávanie úrovne hospodárskeho rozvoja, aj mzdovej a cenovej úrovne, uskutočňovanie s tým spojených štruktúrnych zmien). Snaha o rýchle splnenie nominálnych konvergenčných kritérií sa tu pokladá za vytváranie prekážok dostatočne rýchlemu hospodárskemu rastu i štruktúrnym zmenám (Vintrová, 2003). Podľa iného názoru reálna a nominálna konvergencia si navzájom neprotirečia, nevyklučujú sa, sú to teda procesy, ktoré si nekonkurujú, ale skôr sa navzájom podporujú (Dědek, 2001). V niektorých prípadoch sa v uvažovanom vzťahu vyzdvihuje jeho zložitosť.³¹

Synchronizácia hospodárskeho rastu v kandidátskych krajinách s konjunktúrnymi cyklami v EÚ ako súčasť reálnej konvergenzie

Riešenie konvergenčnej úlohy na úrovni, ktorá umožní vstup do menovej únie, predpokladá vo sfére nominálnej konvergenzie dosiahnutie makroekonomickej stability charakterizovanej kritériami Maastrichtu, resp. Paktu stability a rastu. V oblasti reálnej konvergenzie je to dosiahnutie tempa hospodárskeho rastu potrebného

³¹ „V rámci konvergentného procesu nemusí dôjsť k protirečeniu medzi potrebou reálneho rastu a nominálnej stabilizácie ekonomiky.“ „Vzhľadom na potrebu dokončiť štruktúrne reformy by stratégie (predčasne) orientované výhradne na dosiahnutie paritnej inflácie obsahovali kontraproduktívny potenciál na proces reálnej konvergenzie...“ (Brucháčová – Hajnovič – Komínková – Nemeč, 2003).

na vyrovnanie úrovni rozvoja spolu so synchronizáciou priebehu rastu v ekonomikách nových členov Únie s konjunktúrnymi cyklami v EÚ.³²

Doterajšie výsledky dosiahnuté pri synchronizácii konjunktúrneho vývoja medzi EÚ a tranzitívnymi ekonomikami stredoeurópskeho regiónu vstupujúcimi v roku 2004 do EÚ sú znázornené v grafe 1.6.

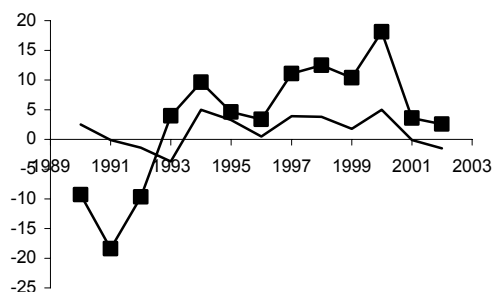
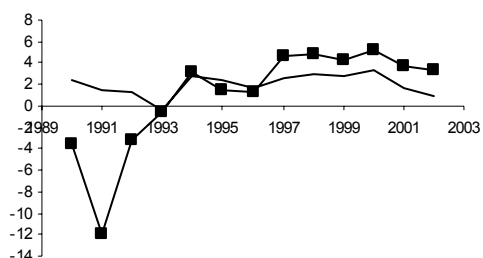
Graf 1.6

Porovnanie vývoja výkonnosti hospodárstva v EÚ a v jej kandidátskych krajinách¹

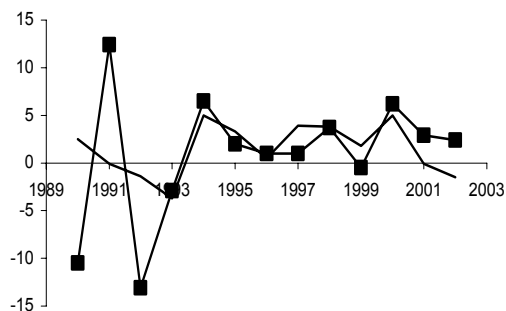
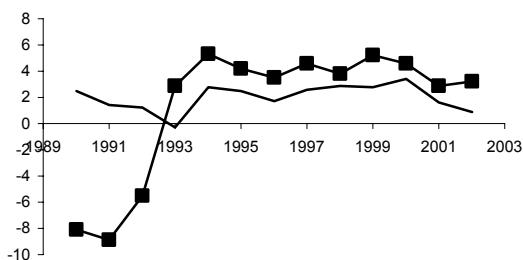
A. Ročná zmena reálneho HDP v %

B. Ročná zmena reálnej priemyselnej produkcie v %

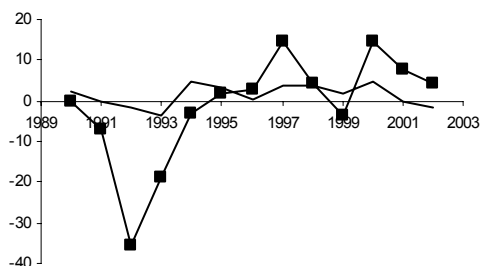
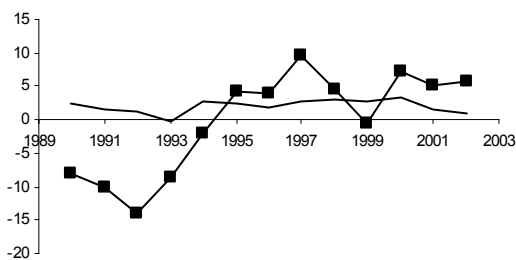
Maďarsko



Slovinsko

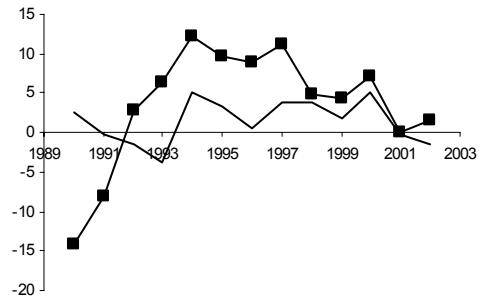
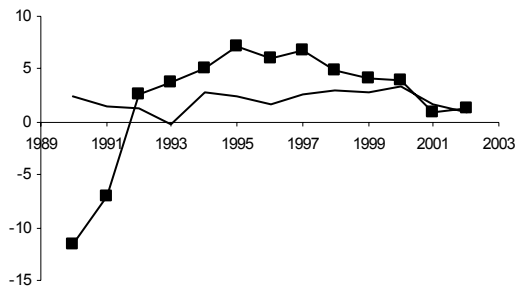


Estónsko

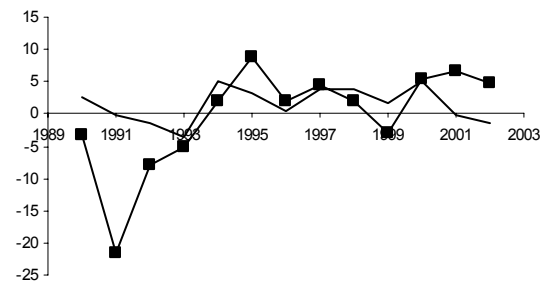
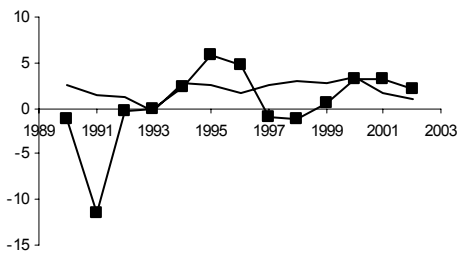


³² Bez synchronizácie cyklického vývoja by spoločná menová politika „viedla skôr k narastaniu rozdielov... a na ekonomickú výkonnosť týchto krajín [nových členov EMÚ] by pôsobila negatívne.“ (Dezseri, 2003)

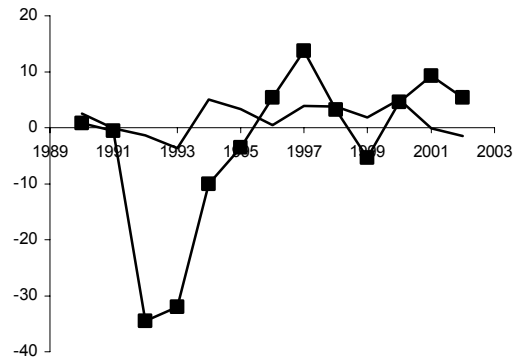
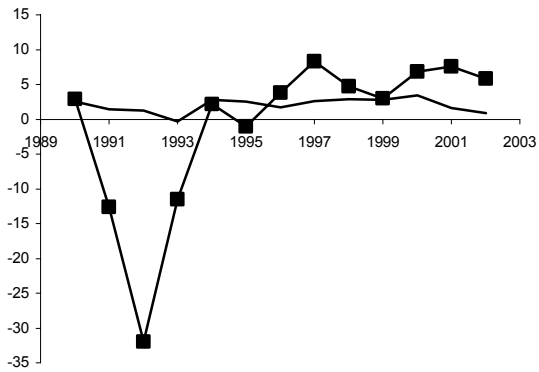
Polsko



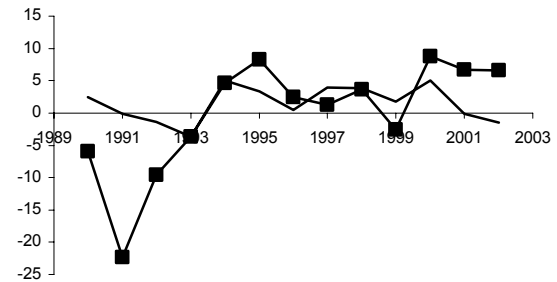
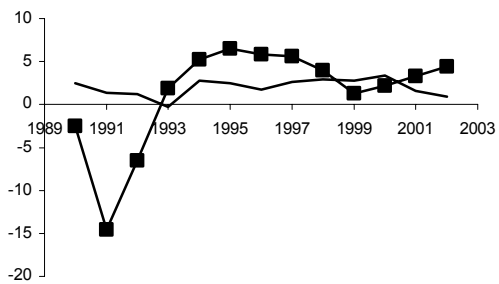
Česká republika



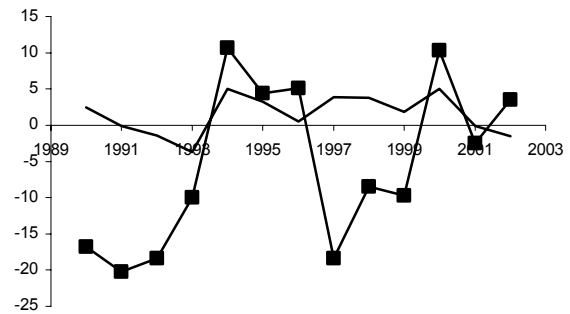
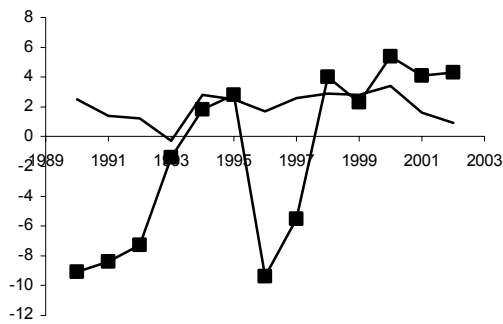
Lotyšsko



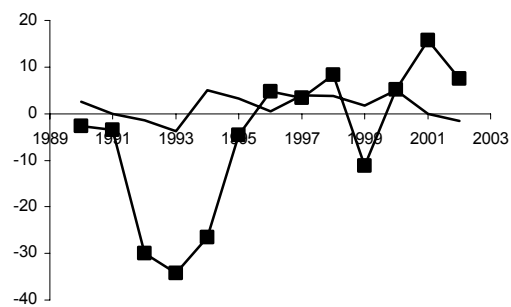
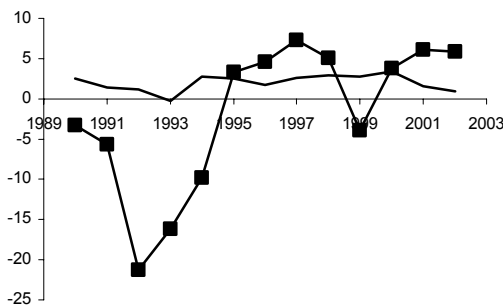
Slovenská republika



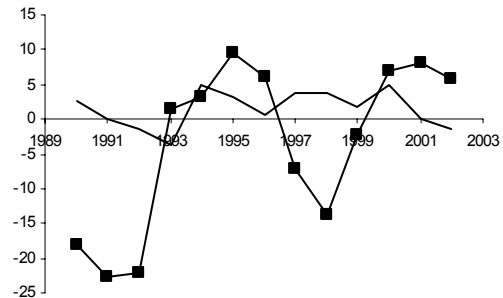
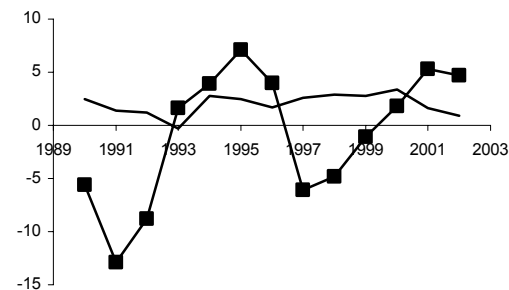
Bulharsko



Litva



Rumunsko



— Ročná zmena v EÚ

■ Ročná zmena v kandidátskej krajine

¹ Prepočty pre graf podľa Economic Survey of Europe, 2003, No. 1. Geneva: United Nations, New York, 2003; Štatistická ročenka SR, 2002. Bratislava 2002.

Z porovnania priebehu hospodárskeho rastu v EÚ a v jej kandidátskych krajinách (podľa stavu pred 1. májom 2004) v grafe 1.6, z hodnôt koeficientov korelácie i z indexu vnútroodvetvového priemyselného obchodu uvedených v tabuľke 1.6 zistujeme, že o výraznejšej synchronizácii konjunktúrneho vývoja medzi EÚ a kandidátskymi krajinami možno dosiaľ hovoriť len v prípade Maďarska a Slovinska.

Na istej, no menej rozvinutej úrovni sa objavuje aj v Poľsku. V ďalších krajinách vrátane SR buď charakterizujú jej absenciu nízke hodnoty zisťovaných R^2 , alebo (v prípade Estónska a Lotyšska) relatívne vyššie hodnoty R^2 nie sú dostatočne zakotvené vo vnútroodvetvovej výmene priemyselných statkov s krajinami EÚ. Pravá polovica tabuľky 1.6 potvrdzuje predpoklad o značnom význame zladenia konjunktúrnych cyklov EÚ kandidátskych krajín pre dobré výsledky hospodárskeho rastu, a teda aj pre reálnu konvergenciu kandidátskych krajín s EÚ.

T a b u ľ k a 1.6

Charakteristiky synchronizácie konjunktúrneho vývoja v EÚ a v jej kandidátskych krajinách spolu s ukazovateľmi ich hospodárskeho rastu v rokoch 1993 – 2002

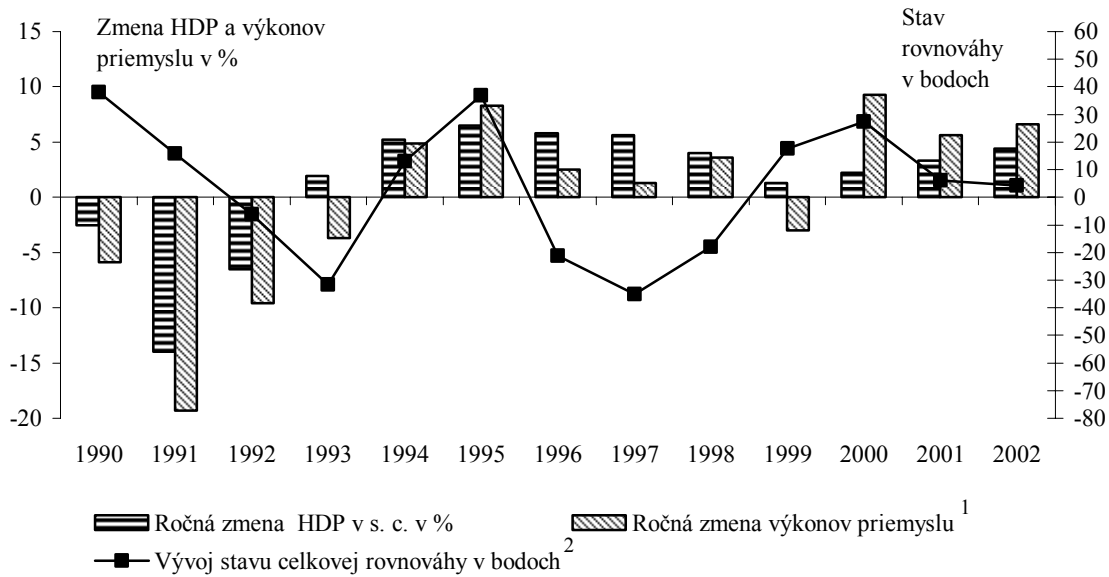
	R^2 vzťahujúci sa na reálnu zmenu ¹		Indexy vnútroodvetvového priemyselného obchodu ²		Variačný koeficient tempa reálneho rastu ³		Priemerné ročné tempo reálneho rastu	
	priemyselnej produkcie	HDP	1993	2000	priemyselnej produkcie	HDP	priemyselnej produkcie	HDP
Maďarsko	0,7516	0,7428	0,529	0,509	26,38	3,50	8,0	3,1
Slovinsko	0,7200	0,7844	0,478	0,574	8,16	0,80	2,2	4,0
Estónsko	0,5803	0,5187	0,411	0,267	93,73	27,53	2,5	2,9
Poľsko	0,5402	0,4133	0,411	0,551	16,08	4,23	6,6	4,4
Česká republika	0,4275	0,0599	0,563	0,637	18,43	5,64	2,8	2,0
Lotyšsko	0,4243	0,6073	0,131	0,206	169,16	33,64	-0,9	3,0
Slovenská republika	0,4204	0,1434	0,342	0,418	18,55	3,23	3,6	4,0
Bulharsko	0,2304	0,2346	0,325	0,308	96,28	23,37	-1,5	0,8
Litva	0,1774	0,3912	0,111	0,124	262,95	85,32	-3,1	0,6
Rumunsko	-0,2352	-0,3015	0,243	0,337	56,31	19,13	1,8	1,6
EÚ	8,62	1,26	1,8	2,1

¹ R^2 – koeficient korelácie medzi vývojom reálnej priemyselnej produkcie, resp. reálneho HDP v jednotlivých kandidátskych krajinách a v EÚ; vlastný prepočet podľa prameňov ku grafu 1.

² Hodnoty upraveného Grubelovho-Lloydovho indexu (prevzaté z Gabrisch – Seguanna, 2003).

Z porovnania hodnôt ukazovateľov charakterizujúcich v tabuľke 1.6 vývoj slovenskej ekonomiky vyplýva, že sa v ňom prejavoval výrazný vplyv faktorov nesúvisiacich s jej integrovaním do EÚ. Vzhľadom na to, že zahraničnoobchodné vzťahy SR s krajinami nezapojenými do EÚ sú menej významné než vzťahy s Úniou, možno faktory vysvetľujúce proces hospodárskeho rastu (reálnu konvergenciu) hľadať vnútri slovenskej ekonomiky. Do úvahy tu prichádzajú predovšetkým procesy, ktoré sa zúčastňujú na formovaní makroekonomickej stability. Vývoj hospodárskeho rastu a makroekonomickej stability v SR sa porovnáva v grafe 1.7.

Graf 1.7
Hlavné trendy vo vývoji hospodárstva SR v rokoch 1990 – 2002



¹ V rokoch 1991 – 1998 zmena výroby tovaru; v rokoch 1999 – 2002 zmena priemyselnej produkcie (podľa jej indexu).

² Trend makrostability sumarizuje vývoj týchto jej čiastkových prvkov (ukazovateľov): medziročná miera inflácie, úroková miera z čerpaných úverov, pomer salda ŠR k HDP, podiel čistého vývozu k HDP a rozdiel medzi prírastkom produktivity práce a prírastkom reálnych miezd. Pre každý čiastkový ukazovateľ zvlášť sa jeho zistené ročné hodnoty vyjadria v bodoch (v rozpätí od +100 do -100 bodov) podľa ich pomeru k polovici rozpätia medzi maximálnou a minimálnou hodnotou príslušného ukazovateľa v celom časovom rade. Priemer zo súčtu bodov dosiahnutých v jednotlivých rokoch čiastkovými ukazovateľmi sa považuje za ročnú hodnotu celkovej rovnováhy.

Priemerný stav makrostability v SR za zisťované obdobie (1990 – 2002) je v grafe identifikovaný ako jej nulová hodnota. Kladné hodnoty v ňom vyjadrujú jej nadpriemernú a záporné jej podpriemernú úroveň.

Z grafu 1.7 vyplýva poznatok, že makroekonomická stabilita a výkonnosť hospodárstva (prezentované v grafe 1.7 tvorbou HDP, resp. produkciou priemyslu) sa počas celého zisťovaného obdobia vyvíjali v SR synchronne v štvor- až päťročných cykloch. Prvý cyklus zahŕňa roky 1990 – 1993, do ktorých bola situovaná prvá etapa reformy uskutočnená v rámci ČSFR a rozdelenie federácie. Druhý cyklus prebiehal v rokoch 1993 – 1998. Do tretieho cyklu patria roky 1999 – 2002 a po ňom – od roku 2003 – sa zrejme začal štvrtý cyklus. (Podrobnejšie v Okáli – Šikula, 2003).

V prvej polovici každého cyklu hospodárska politika svojimi opatreniami („balíčky opatrení“) stav makrostability zlepšovala, v druhej časti sa jej stav zhoršoval do istej miery aj v dôsledku zhody zistených cyklov s politickými cyklami. Hlavnú

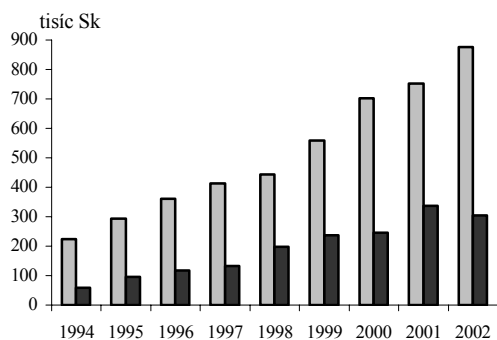
rolu však v cyklickom vývoji slovenského hospodárstva po roku 1990 zohrali procesy spojené s jeho transformáciou. Vzhľadom na to možno uvažované cykly nazvať *transformačnými cyklami*.

Reálnu konvergenciu ohrozuje v Slovenskej republike rozdvojenie ekonomiky na segmenty ziskových a stratových podnikov

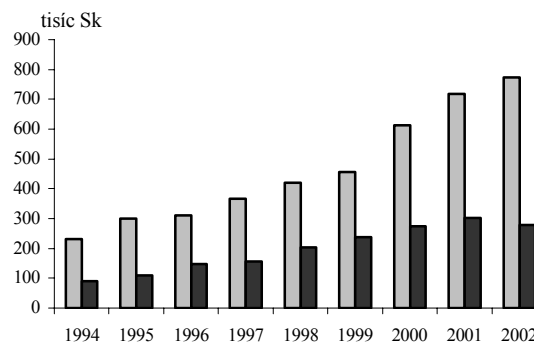
Narastanie prejavov makroekonomickej nestability (ku ktorému dochádza v prvej fáze transformačného cyklu) vyúsťuje do nerovnováhy medzi tvorbou a potrebou zdrojov v celom národnom hospodárstve. K vysvetleniu príčin tejto nerovnováhy značne prispel J. Němec (Němec, 2001). Súhlasíme s ním potiaľ, pokiaľ za hlavné zdroje nerovnováhy považuje finančnú nerovnováhu podnikov a situáciu v netransformovanom sektore verejných služieb. Naše názory sa rozchádzajú najmä v tom, že J. Němec spája problémy finančnej nerovnováhy v podnikoch so situáciou v podstatnej časti nefinančných organizácií, kým podľa nášho názoru sa to vzťahuje len na ich menšiu časť, tak ako o tom svedčia informácie znázornené v grafoch 1.8 a 1.9.

Graf 1.8
Pridaná hodnota na 1 pracovníka nefinančných organizácií¹

A. V národnom hospodárstve



B. V spracovateľskom priemysle



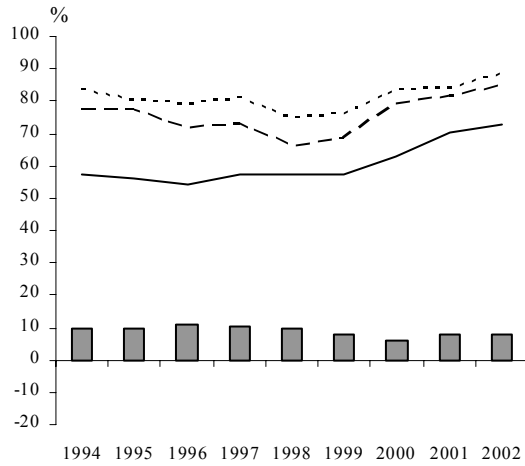
□ Ziskové organizácie ■ Stratové organizácie

¹ Do roku 1996 vrátane organizácií s 25 a viac pracovníkmi, od roku 1997 organizácií s 20 a viac pracovníkmi. Prepočty pre graf 1.8 podľa: Súhrnné hospodárske výsledky nefinančných a finančných korporácií v SR v rokoch 1994 – 2002. Bratislava: ŠÚ SR.

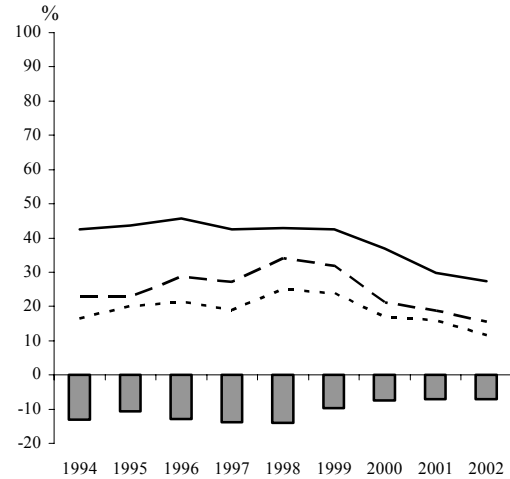
Graf 1.9
Vývoj váhy a finančného výsledku nefinančných organizácií¹

V národnom hospodárstve

A. Ziskové organizácie

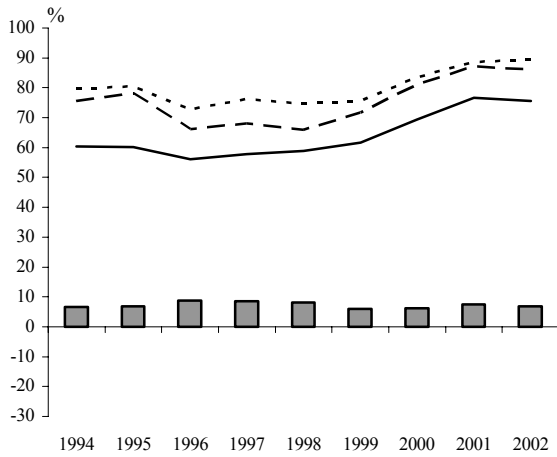


B. Stratové organizácie

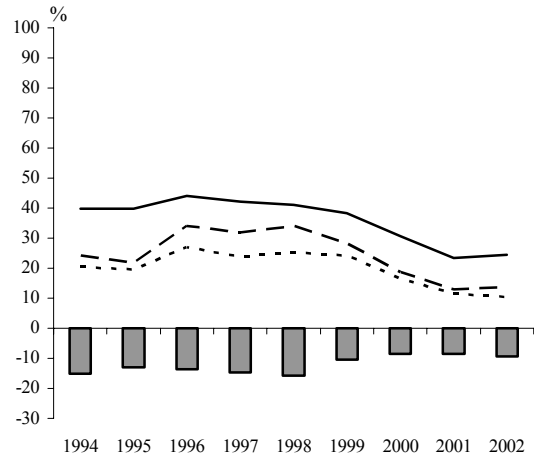


V spracovateľskom priemysle

A. Ziskové organizácie



B. Stratové organizácie



Rentabilita nákladov
 Podiel na počte pracovníkov
 Podiel na výnosoch
 Podiel na pridanej hodnote

¹ Do roku 1996 vrátane organizácií s 25 a viac pracovníkmi, od roku 1997 organizácií s 20 a viac pracovníkmi. Prepočty pre graf 1.9 podľa: Súhrnné hospodárske výsledky nefinančných a finančných organizácií v SR v rokoch 1994 – 2002. Bratislava: ŠÚ SR.

Vývoj situácie v podnikovej sfére (znázornený v grafoch 1.8 a 1.9) vedie k záveru, že najvýznamnejšou črtou fungovania podnikov (nefinančných organizácií) bolo počas celého doterajšieho transformačného obdobia ich rozdelenie na ziskové a stratové podniky. Obe uvedené skupiny podnikov dosahovali a stále dosahujú diametrálne odlišné výsledky v produktivite práce (pozri graf 1.8 znázorňujúci vývoj pridanej hodnoty na pracovníka) i rentabilite (pozri graf 1.9). Vzhľadom na uvedené skutočnosti možno slovenskú ekonomiku uplynulého desaťročia oprávnene nazvať rozdvojenou ekonomikou.

Rozdvojenosť slovenskej ekonomiky, ktorá sa napríklad z hľadiska podielu stratových podnikov na výnosoch a pridanej hodnote všetkých podnikov do roku 1998 posilňovala, po roku 1999 (pravdepodobne v dôsledku reštrukturalizácie podnikov spojených s „pritvrdením“ ich rozpočtových obmedzení a zmenou pravidiel na ich konkurzy) sa sústavne oslabuje. V roku 2002 už zrejme prestala byť jednou z dominantných črt fungovania slovenského hospodárstva ako celku. Formulovanie záverov, ktoré môžu byť v danej oblasti zaujímavé aj pre hospodársku politiku, si však žiada nazrieť na problém rozdvojenosti hospodárstva aj z odvetvového pohľadu.

Podľa údajov o účasti stratových podnikov na tvorbe pridanej hodnoty a o vývoji rentability sa finančná nerovnováha podnikov vo väčšine odvetví, resp. segmentov hospodárstva SR v roku 2002 už stala, alebo je na ceste k tomu, aby sa stala okrajovou záležitosťou.

Výnimkami sú v tomto ohľade poľnohospodárstvo, výroba potravín a nápojov, textilná, odevná a kožiarska výroba, výroba strojov a zariadení a doprava, ktorým sa venuje pozornosť v grafe 1.10.

Z grafu 1.10 vyplýva dôležité zistenie o existencii viacerých odvetví s podielom stratových podnikov, ktorý značne a trvale prevyšuje podiel zle hospodáriacich podnikov v celom národnom hospodárstve. To, spolu so skutočnosťou, že podiel stratových podnikov na tvorbe pridanej hodnoty v štyroch z piatich odvetví uvedených v grafe 1.10 sa v roku 2002 dokonca zväčšil, naznačuje, po prvé, že doterajšia hospodárska politika pôsobiaca proti rozdvojeniu ekonomiky nebola v časti jej segmentov dostatočne účinná, a po druhé, že riešenie problému stratových

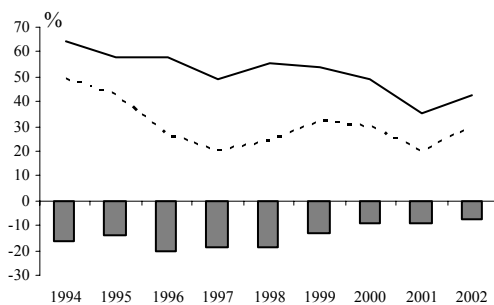
podnikov sa v niektorých odvetviach môže spomaliť, ba dokonca – ak sa tu neinovuje hospodárska politika – aj ustrnúť.³³

Na nezanedbateľný rozsah problému finančnej nerovnováhy v podnikovej sfére poukazujú aj informácie o vývoji záväzkov podnikov po lehote splatnosti uvedené v tabuľke 1.7.

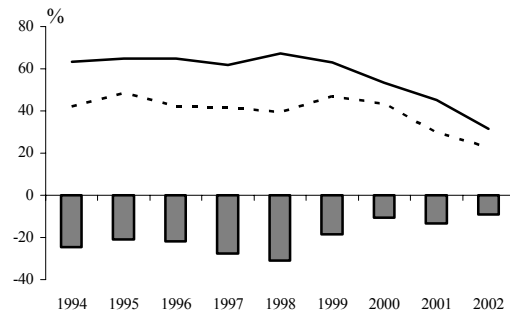
Graf 1.10

Vývoj váhy a finančného výsledku stratovej časti problémových odvetví

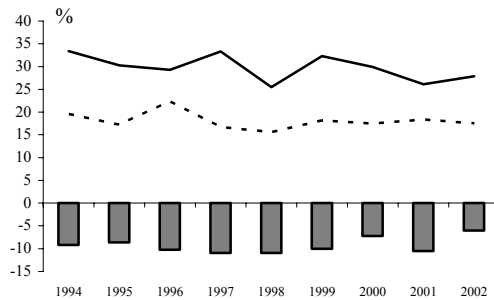
Poľnohospodárstvo



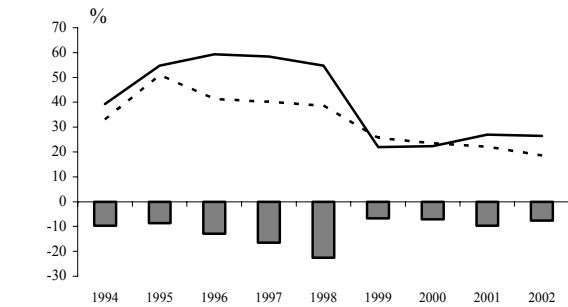
Výroba strojov a zariadení



Výroba potravín a nápojov

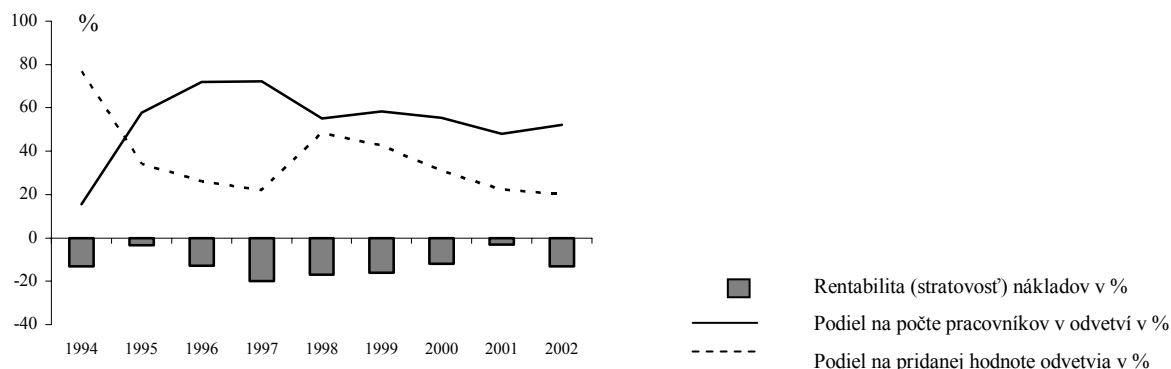


Textil. a odevná výr., výroba kožiarskych výrobkov



³³ Všetky odvetvia uvedené v grafe 1.10 spája z hľadiska ich rozdelenia na ziskové a stratové podniky len nadpriemerne vysoký podiel stratových podnikov na celkovom počte pracovníkov a pridanej hodnote. Vývojové trendy uvedených veličín však v porovnávaných odvetviach rovnaké nie sú. Podiel stratových podnikov na počte pracovníkov i na tvorbe pridanej hodnoty sa v posledných rokoch sústavne znižuje vo výrobe strojov a zariadení, v textilnej a odevnej výrobe a vo výrobe kožiarskych výrobkov sa táto priaznivá tendencia objavuje v tvorbe pridanej hodnoty. Osobitne nepriaznivá (z hľadiska veľkosti i vývoja podielu stratových podnikov na počte pracovníkov aj tvorbe pridanej hodnoty) situácia je v poľnohospodárstve i doprave, kde ťažisko problémov leží zrejme v železničnej doprave. Práve na tieto dva segmenty sa vzťahuje záver o nízkej účinnosti doterajšej hospodárskej politiky. Potrebné zmeny vo fungovaní veľkej časti poľnohospodárstva i železničnej dopravy sa zrejme nezaobídu bez inštitucionálnych hospodárskopolitických zásahov zameraných aj dovnútra vlastníckych štruktúr (v poľnohospodárstve bude zrejme nevyhnutná aj úprava vlastníckych vzťahov k pôde, ktorá by uľahčovala vykonávanie konkurzných procesov). Z hľadiska pomeru ziskových a stratových podnikov nie dobrá situácia v potravinárskom priemysle sa môže ešte zhoršiť po prijatí SR do EÚ s nepriaznivými dôsledkami na odbyt poľnohospodárskej produkcie a tým aj na situáciu poľnohospodárskych podnikov.

Doprava



¹ Pozri poznámky ku grafu 1.8 a 1.9.

T a b u ľ k a 1.7

Situácia nefinančných organizácií z hľadiska imania¹

Rok	Štruktúra imania v %				Pomer záväzkov po lehote splatnosti k pohľadávkam po lehote splatnosti v %
	imanie vcelku	vlastné imanie	Záväzky		
			pred lehotou splatnosti	po lehote splatnosti	
1994	100,0	69,3	30,7	8,1	92,7
1995	100,0	68,6	31,4	7,1	77,8
1996	100,0	67,6	32,4	8,3	90,8
1997	100,0	66,3	33,7	9,4	100,9
1998	100,0	64,0	36,0	10,5	96,7
1999	100,0	63,5	36,5	10,7	94,2
2000	100,0	67,6	32,4	8,7	99,7
2001	100,0	65,9	34,1	7,7	93,6
2002	100,0	67,9	32,1	7,0	92,9

¹ Do roku 1996 vrátane organizácií s 25 a viac pracovníkmi, od roku 1997 organizácií s 20 a viac pracovníkmi. Prepočty podľa: Súhrnné hospodárske výsledky nefinančných a finančných korporácií v SR v rokoch 1994 – 2002. Bratislava: ŠÚ SR.

Informácie v tabuľke 1.7, a najmä jej údaje o vývoji podielu záväzkov po lehote splatnosti z celkového imania, ako aj údaje o pomere záväzkov po lehote splatnosti k pohľadávkam po lehote splatnosti svedčia o tom, že problémy našich podnikov v ich priebežných hospodárskych výsledkoch sa kumulujú aj do nepriaznivej štruktúry ich imania. Vypovedajú aj o rezistencii nepriaznivej situácie v imaní podnikov tak voči doterajším výsledkom hospodárskeho rastu, ako aj voči hospodárskej politike zameranej na nominálnu stabilizáciu ekonomiky.

Z dvoch jestvujúcich ohnísk makroekonomickej nestability, ktorými sú na jednej strane, resp. na strane používania zdrojov nadmerné výdavky verejných financií,

a na druhej strane neuspokojivá tvorba zdrojov v nefinančných organizáciách (nedostatočná z hľadiska ich bežných potrieb a ich oddĺženia a vybavenia vlastným kapitálom), venuje súčasná hospodárska politika pozornosť takmer výlučne prvému z nich v podobe reštrukturalizačných programov systému sociálneho zabezpečenia, zdravotníctva a školstva.

Bez spochybňovania nevyhnutnosti týchto reštrukturalizačných zámerov, sme povinní upozorniť aj na neodkladnosť opatrení v prospech pokračovania a dokončenia reštrukturalizácie podnikovej sféry. Zlepšia sa tým okrem iného podmienky na zníženie daňového zaťaženia práce a uľahčí to aj vykonanie štruktúrnych reforiem v oblasti verejnej spotreby.

Stratové podniky pôsobia na celkový stav a vývoj ekonomiky nepriaznivo viacerými spôsobmi. Evidentný je ich negatívny vplyv na výsledky a tempo rastu HDP v dôsledku veľmi nízkej (oproti ziskovým podnikom asi tretinovej) produktivity v nich sústredených výrobných faktorov. Ďalšia, nie však posledná, stránka ich nedobrého vplyvu na hospodárstvo spočíva v ich rušivom pôsobení na plynulý priebeh hospodárskeho rastu. Má sa pritom na mysli skutočnosť, že rozdvojenie ekonomiky na dobre fungujúce a na stratové, resp. dosiaľ nereštrukturalizované podniky ohrozuje pravidelnosť a tým aj dlhodobú dynamiku hospodárskeho rastu.

Finančná nerovnováha zle hospodáriacich podnikov sa viacerými spôsobmi (neplnením daňových a odvodových povinností, záväzkov voči veriteľom, ale aj ich v prospech miezd využívanou dekapitalizáciou) prenáša do celého národného hospodárstva, vyvoláva a posilňuje nerovnováhu vo verejných financiách i v zahraničnom obchode. Hospodárska politika na to reaguje periodicky opatreniami obnovujúcimi (alebo aspoň zlepšujúcimi) stav makroekonomickej stability. V každom prípade však takéto stabilizačné opatrenia predstavujú pre hospodársky rast šoky (môžeme ich nazvať *internými šokmi*), ktoré narúšajú jeho pravidelnosť a znižujú jeho dynamiku. Z uvedeného hľadiska je odôvodnené pokladať riešenie problému rozdvojenia ekonomiky za predpoklad zlad'ovania priebehu konjunktúrneho vývoja v SR a EÚ, približovania úrovne rozvoja hospodárstva SR k úrovni dosiahnutej vo vyspelých ekonomikách EÚ, a napokon aj vstupu SR do menovej únie.

Interné šoky vznikajúce z nedokončenej reštrukturalizácie podnikov vyvolávajú poruchy konvergenčného procesu. Realizácia programu plnenia nominálnych konvergenčných kritérií sa nimi môže narušiť, spomaliť a dostať do nepredvídateľných situácií. To isté platí aj o vzťahu medzi nominálnou a reálnou stránkou konvergenencie.

Reštrukturalizácia zle hospodáriacich podnikov sa už v značnom rozsahu vykonala, no v niektorých segmentoch ekonomiky sa jej riešenie zastavilo a ustrnulo. Nepriaznivé dôsledky tohto vývoja vôbec a pre integráciu SR do EÚ zvlášť sú výzvou pre hospodársku politiku. Je to, pravda, výzva, ktorej sa v stratégii príprav na vstup do EÚ a následný vstup do eurozóny dosiaľ nevenuje primeraná pozornosť. Nevníma sa teda (pozri MF SR a NBS, 2003), že riešenie problému rozdvojenosti slovenského hospodárstva spôsobené nerovnováhou v síce už zmenšenom, no ešte stále v nezanedbateľnom segmente nefinančných podnikov je dôležitou súčasťou reálnej konvergenencie, resp. že jeho neriešenie môže celý konvergenčný proces nečakane ohroziť.

Z predchádzajúceho tiež vyplýva, že interné šoky predlžujú životnosť transformačných cyklov. Práve tie doteraz viacerým tranzitívnym ekonomikám (vrátane slovenskej) znemožňujú zladenie ich hospodárskeho vývoja so štandardným cyklickým vývojom v krajinách EÚ, na ktorý sa orientuje jej hospodárska politika. Zníženie účinnosti hospodárskopolitických opatrení Únie, ktoré hrozí väčšine jej nových členov, je spolu so znižovaním plynulosti ich hospodárskeho vývoja takým dôsledkom rozdvojenia ich ekonomiky, ktorý negatívne vplýva aj na dlhodobú dynamiku hospodárskeho rastu. Ukazuje sa teda, že k dokončeniu transformácie patria aj zmeny vo fungovaní niektorých segmentov hospodárstva. Aj v tomto prípade však ide o zmeny iniciované inštitucionálno-procesnými zásahmi hospodárskej politiky.

1.5.3. Intenzita prejavov vnútornej a vonkajšej nerovnováhy

Štandardným ukazovateľom vnútornej stability ekonomiky je miera rastu cenovej hladiny. Údaje prezentované v tabuľke 1.8 dokumentujú, že slovenská ekonomika patrila v priebehu transformácie k tým, ktoré dosiahli najmenší nárast hladiny spotrebiteľských cien. Za povšimnutie stojí, že výsledok Slovenska, Česka a Maďarska je

diametrálne lepšie ako výsledok ostatných krajín, z ktorých všetky zaznamenali dlhšie či kratšie obdobie hyperinflácie. Zaujímavá je však aj skutočnosť, že kým slovenská ekonomika zaznamenala najnižšiu mieru inflácie v období do roku 1998,³⁴ zároveň zaznamenala najvyššiu mieru inflácie v neskoršom období (1999 až 2003). Tento pozoruhodný fakt však nehovorí o strácaní vnútornej ekonomickej stability v neskoršej etape transformácie. Interpretácia je spojená so zmenami v prístupe k hospodárskej politike popísanými v častiach 1.3 a 1.4. V období do 1993 až 1998 hospodárska politika bránila nárastu cenovej hladiny odkladaním úprav regulovaných cien (ceny boli skrytým nástrojom sociálnej politiky). Neskoršie dobiehanie predtým zanedbaných úprav regulovaných cien spôsobilo, že v neskoršej fáze transformácie bol rast hladiny spotrebiteľských cien v SR vyšší ako v ostatných sledovaných ekonomikách (nejde však o vážne rozdiely, ako dokazuje posledný riadok tabuľky 1.8).

T a b u ľ k a 1.8

Kumulatívny rast hladiny spotrebiteľských cien, 1989 = 100

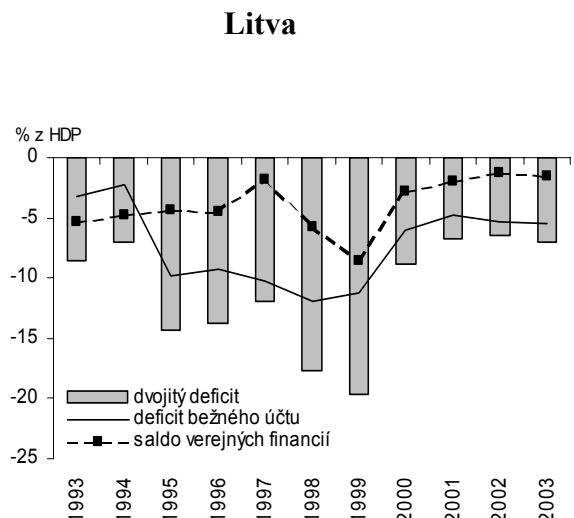
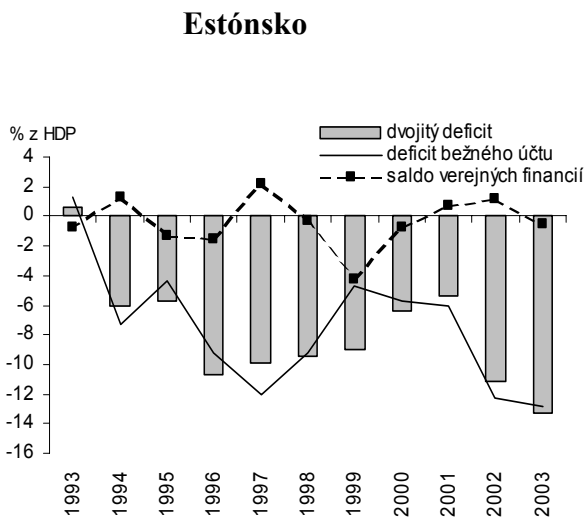
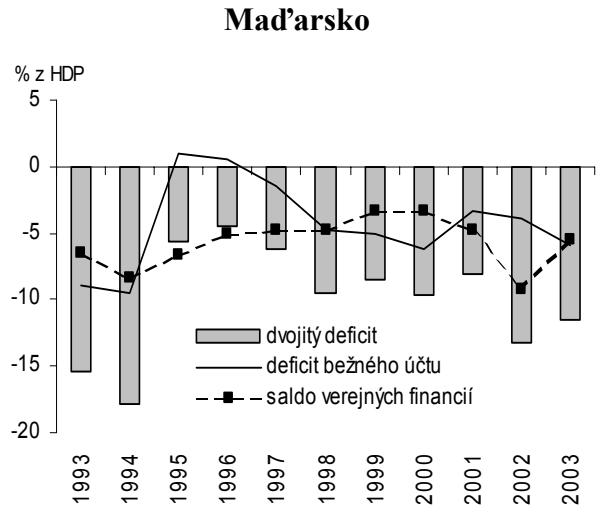
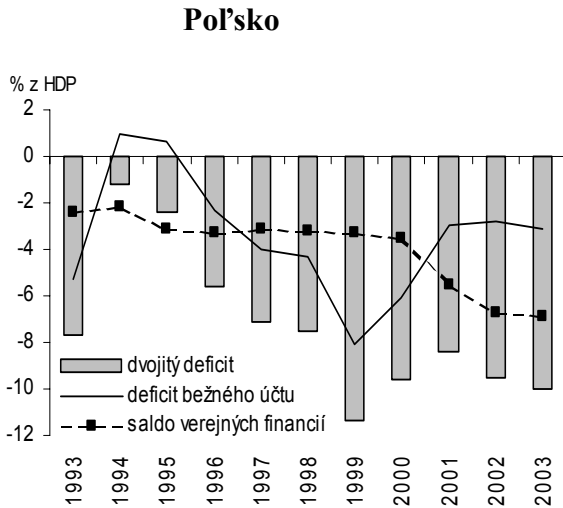
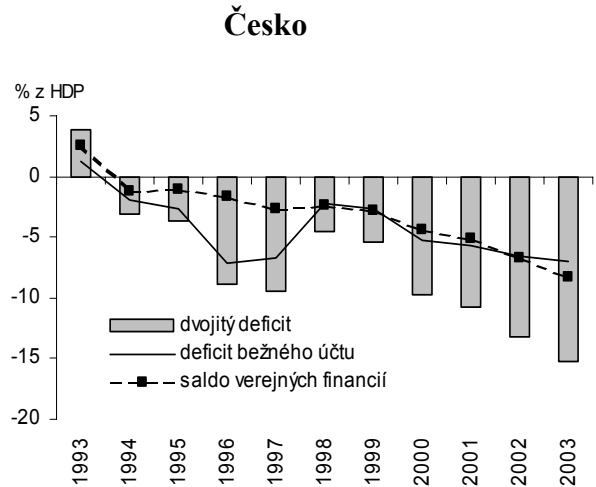
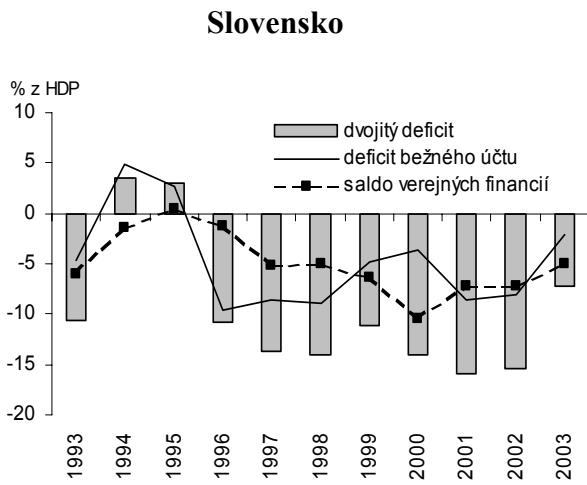
	Slovensko	Česko	Maďarsko	Poľsko	Slovinsko	Litva	Lotyšsko	Estónsko
Kumul. rast 1989 – 2003	5,37	4,10	9,79	78,07	140,9	707,2	169,0	288,3
Kumul. rast 1989 – 1998	3,61	3,62	6,71	61,05	98,6	689,2	149,1	241,5
Kumul. rast 1998 – 2003	1,48	1,13	1,46	1,02	1,43	1,03	1,13	1,19

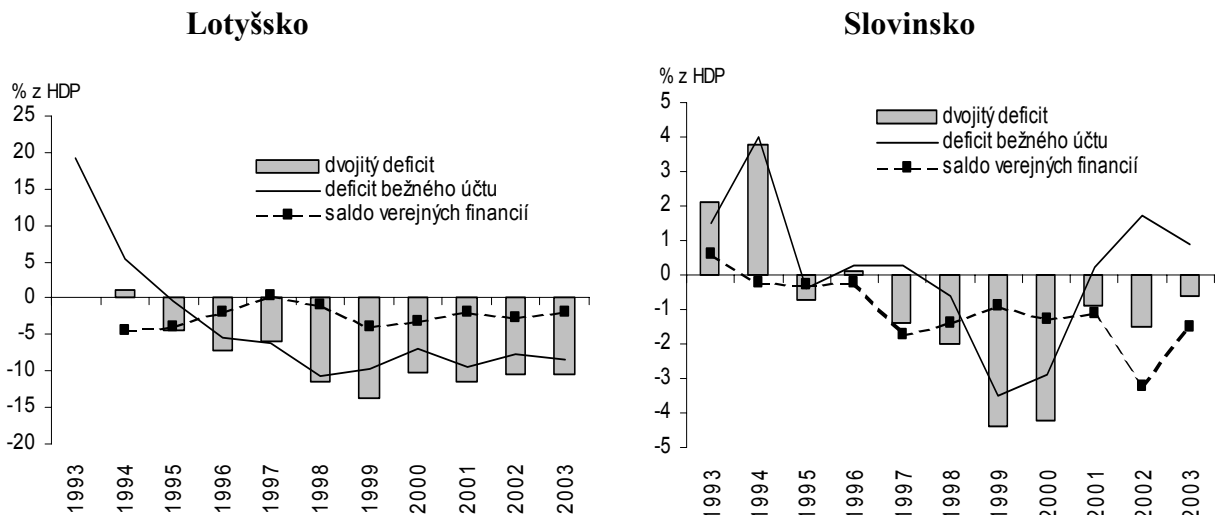
Prameň: Vlastné prepočty podľa EBRD Transition Report 1996 a 2003.

Možným pohľadom na už spomínané „transformačné cykly“ je pohľad cez saldo verejných financií a saldo bežného účtu platobnej bilancie. Graf 1.11 dokazuje recidívu problémov s udrжанím rovnováhy verejných financií aj bežného účtu. V grafe znázornený „dvojitý deficit“ je súčtom oboch sáld, nie je v tejto forme štandardným indikátorom, skôr pomocným indikátorom vytvoreným v záujme názornosti.

³⁴ Rozdelenie vývoja cenovej hladiny na obdobie do roku 1998 a na neskoršie obdobie sa môže zdať účelové. Účelovým však toto rozdelenie skutočne je, vychádza zo zmeny hospodárskej politiky od roku 1999 (zdôvodnenie v kapitole 1).

Graf 1.11
Dvojitý deficit v transformujících sa ekonomikách





Prameň: EBRD Transition Report 2000 a 2003.

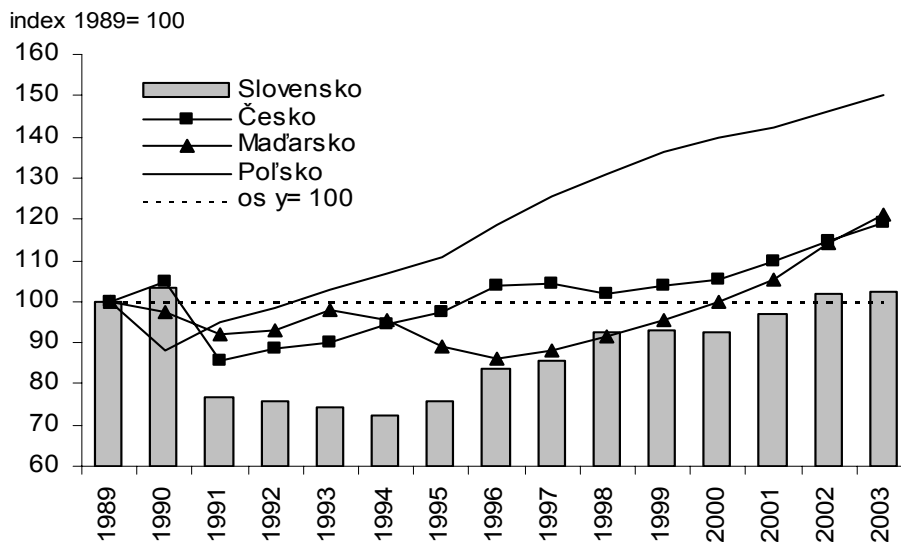
Najmenšie známky cyklov strát stability možno pozorovať v prípade Slovinska (upozorňujeme na nutnosť vnímať rozdielne mierky v grafe 1.11), ktoré v období po roku 1993 nikdy nedosiahlo kritické rozmery niektorého z deficitov. V prípade ostatných ekonomík je zjavné striedanie období výrazného obmedzenia rozsahu dvojitého deficitu (obvyčajne ako reakcia na stabilizačné „balíčky“ vlád) a období opätovného nárastu objemu dvojitého deficitu. Pozoruhodné je, že obdobie tesne pred vstupom týchto štátov do Európskej únie nie je jednoznačne sprevádzané ústupom dvojitého deficitu. V prípade Slovenska zaznamenávame výrazný ústup dvojitého deficitu v roku 2003, ale napríklad v Česku, Poľsku alebo Estónsku dochádza aj v tomto období (teda z pohľadu súčasnosti v najneskoršej etape transformácie) k opätovnej destabilizácii.

1.5.4. Zhodnotenie parametrov sociálneho rozvoja

V ďalšej časti zameriame pozornosť na vývoj ukazovateľov charakterizujúcich vývoj v oblasti životnej úrovne a kvality života obyvateľstva. Predpokladáme totiž, že rast životnej úrovne a kvality života je cieľovou funkciou ekonomických politík aj transformácie ekonomiky. Ako ukazovatele schopné vypovedať o tejto oblasti vyberáme celkovú spotrebu, súkromnú spotrebu (spotrebu domácností), zamestnanosť a index ľudského rozvoja HDI (*Human Development Index*) (v záujme rozšíriť pohľad z čisto ekonomických parametrov aj na parametre mimoekonomické).

Treba si všimnúť, že Slovensko výrazne zaostáva za ostatnými ekonomikami V4 vo vývoji spotreby. Tak pre vývoj celkovej spotreby (graf 1.12), ako aj pre vývoj súkromnej spotreby (graf 1.13) je charakteristické, že vo všetkých štátoch V4 už bola prekročená predtransformačná úroveň. Z týchto výsledkov je zrejmé, že v použití HDP SR klesal podiel spotreby domácností (dostal sa tesne pod 50 %). Kumulatívny rast reálneho HDP bol totiž podstatne vyšší ako kumulatívny rast spotreby (celkovej aj súkromnej).

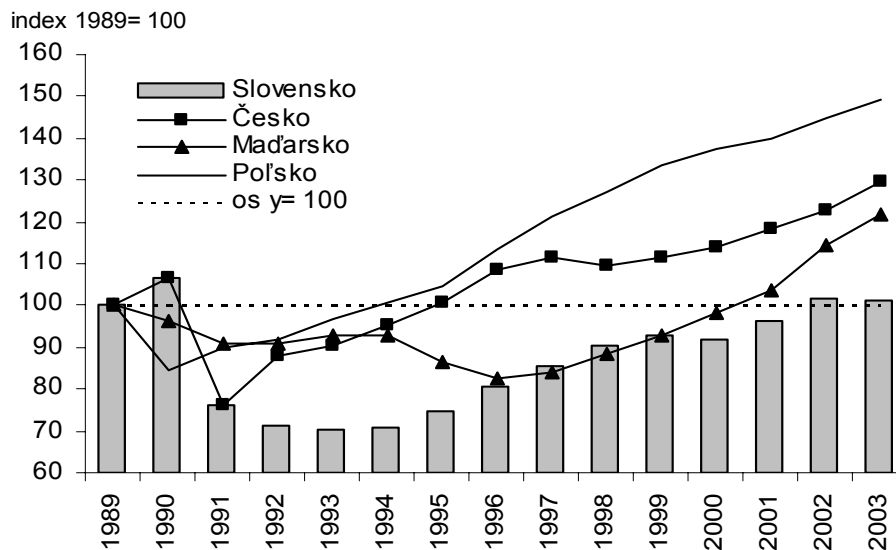
G r a f 1.12
Vývoj reálnej celkovej spotreby (1989 = 100)



Prameň: Vlastné výpočty podľa Economic Survey of Europe, Economic Commission for Europe, 2003, No. 1; Makroekonomické ukazovatele štvrtročných národných účtov a pridaná hodnota, I/2004, Štatistický úrad SR.

Pohľad na obe zložky spotreby je potrebný, pretože existuje istá forma substitúcie medzi súkromnou a verejnou spotrebou. Neexistujú podstatné kvantitatívne rozdiely v tom, či sledujeme vývoj celkovej, alebo súkromnej spotreby. Slovensko aj Česko dosahujú mierne vyšší kumulatívny rast celkovej spotreby než súkromnej spotreby. Vedie to k prekvapivému výsledku, že kumulatívny rast verejnej spotreby bol v priebehu transformácie ekonomík SR aj ČR vyšší ako kumulatívny rast súkromnej spotreby. Je to prekvapujúci záver, ak zoberieme do úvahy, že prechod od socialistickej ekonomiky k trhovej ekonomike je spojený skôr s očakávaniami rastu súkromnej spotreby na úkor verejnej.

Graf 1.13
Vývoj reálnej spotreby domácností (1989 = 100)



Prameň: Vlastné výpočty podľa Economic Survey of Europe, Economic Commission for Europe, 2003, No. 1; Makroekonomické ukazovatele štvrťročných národných účtov a pridaná hodnota, I/2004, Štatistický úrad SR.

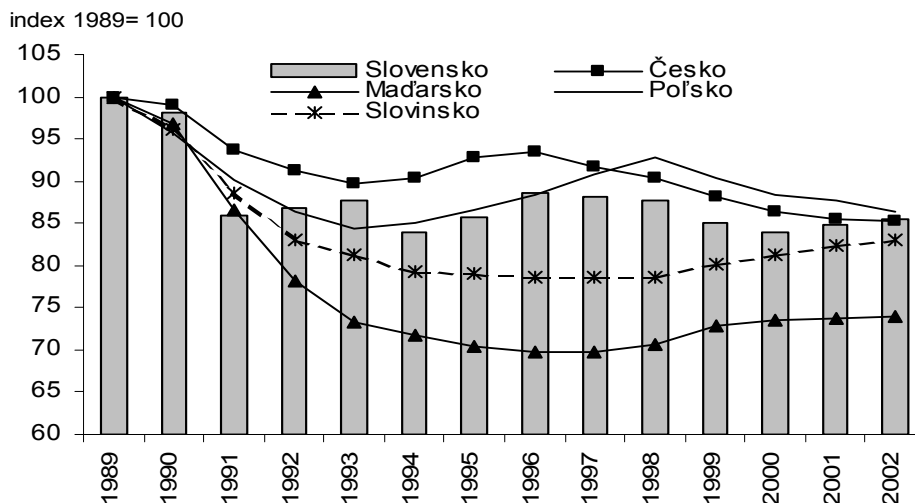
Korene zaostávania kumulatívneho rastu spotreby v SR sú však dané ešte prepadom spotreby v období transformačnej depresie. Je nápadné, že spotreba v SR klesla v priebehu transformačnej depresie podstatne hlbšie ako v ostatných porovnávaných ekonomikách. Pritom v miere poklesu reálneho produktu neboli také zjavné rozdiely medzi ekonomikami ako v miere poklesu spotreby. Znamená to, že transformačná depresia v SR mala podstatne negatívnejší dopad na spotrebu (a tým na životnú úroveň obyvateľstva) ako v ostatných štátoch V4. Navyše, negatívny dopad na spotrebu bol zvýraznený aj vplyvom rozpadu ČSFR a výpadkom transferov pochádzajúcich z prerozdeľovania v rámci federácie. Je to jeden z ďalších dôkazov už spomínaného objektívne existujúceho „ťažšieho dedičstva“ slovenských vlád (a spoločnosti) pôsobiacich po vzniku samostatnej SR.

Zaujímavá je konfrontácia grafu 1.12, ktorý znázorňuje kumulatívne zmeny HDP, a grafu 1.13. Je príznačné, že v prípade SR bol pokles spotreby hlbší aj dlhší ako pokles HDP v priebehu transformačnej depresie. V ostatných krajinách takáto kombinácia nenastala. Zjavne odlišný od zvyšných ekonomik v súbore bol vývoj v Maďarsku, kde pokles HDP bol sprevádzaný podstatne miernejším poklesom spotreby. Túto skutočnosť kritizoval J. Kornai (Kornai, 1998), spotrebne orientovanú politiku vlády v období depresie nazýval „gulášovým postkomunizmom“. Jedine v prípade

Maďarska preto skutočný pokles súkromnej spotreby nastal o niekoľko rokov neskôr ako v ostatných sledovaných ekonomikách (keď v roku 1995 maďarská vláda implementovala svoj stabilizačný program).

Počet pracujúcich, ako ďalší determinant sociálneho vývoja, zaznamenal pokles vo všetkých sledovaných ekonomikách. V tomto ohľade je prípad Slovenska plne porovnateľný s prípadmi iných štátov SVE 5. Zaujímavý je fenomén opakovanej depresie vo vývoji počtu pracujúcich, ktorý je evidentný v prípade Slovenska, Česka a Poľska. Hoci vo vývoji HDP je zrejme iba jedno dno (jedna depresia v priebehu transformácie, s výnimkou Česka, kde bola ešte jedna slabšia depresia v druhej polovici 90. rokov), v prípade vývoja počtu pracujúcich sú zjavné dve takéto dná (a druhé dno má dokonca podobnú hĺbku ako prvé). Rast počtu pracujúcich, ku ktorému došlo v polovici 90. rokov, bol iba dočasným sprievodným javom vtedajšieho mimoriadne silného ekonomického rastu, následne však nová fáza procesu reštrukturalizácie a súčasné ukončenie boomu zahraničného dopytu (pozri v kap. 2) vyvolali ďalšiu vlnu tvorivej deštrukcie spojenej s poklesom zamestnanosti.

G r a f 1.14
Vývoj počtu pracujúcich v krajinách SVE 5 (1989 = 100)

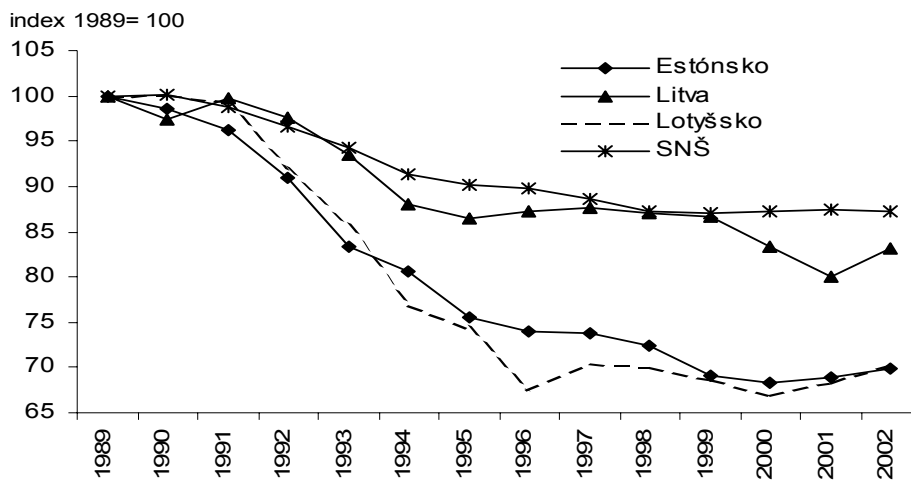


Prameň: Vlastné výpočty podľa Economic Survey of Europe, Economic Commission for Europe, 2003, No. 1; Canstat.

Razantný je takisto pokles počtu pracujúcich v pobaltských ekonomikách a v štátoch SNŠ. Práve v krajinách s pretrvávajúcim tradičným hospodárstvom, ktoré

sú súčasťou SNŠ, sa zaznamenal najmenší pokles počtu pracujúcich (hoci stratili často väčšinu predtransformačného HDP). Vyspelejšie ekonomiky prešli fázou výraznejšieho poklesu zamestnanosti, čo však nie je prekvapujúce: práve relatívne vyspelejšie ekonomiky bývalého socialistického bloku potrebovali výraznejšiu reštrukturalizáciu ako zaostalé ekonomiky založené na jednoduchých, tradičných hospodárskych činnostiach.

G r a f 1.15
Vývoj počtu pracujúcich v pobaltských krajinách a v SNŠ (1989 = 100)



Prameň: Vlastné výpočty podľa Economic Survey of Europe, Economic Commission for Europe, 2003, No. 1; Canstat; EBRD Transition Report 2003.

Iný rozmer do sledovanej problematiky vnáša zhodnotenie vývoja indexu ľudského rozvoja (HDI). Graf 1.16 dokumentuje, že existuje značná variabilita ohľadne vplyvu transformácie na vývoj HDI. Pripomíname, že vývoj súhrnného indexu HDI je determinovaný vývojom v troch oblastiach: ide o dĺžku života obyvateľstva, o vzdelanostnú úroveň obyvateľstva a o ekonomickú výkonnosť krajiny.³⁵

Najvýraznejší rast HDI medzi rokmi 1990 a 2001³⁶ (vyjadrený najväčšou vzdialenosťou od diagonály v grafe 1.16) sa dosiahol v Číne (kde bol HDI vo východiskovom období najnižší) a v Poľsku. Naopak, najvýraznejší pokles utrpelo Moldavsko. Prvenstvo vo východiskovom období aj v neskoršom pozorovaní patrilo Slovinsku.

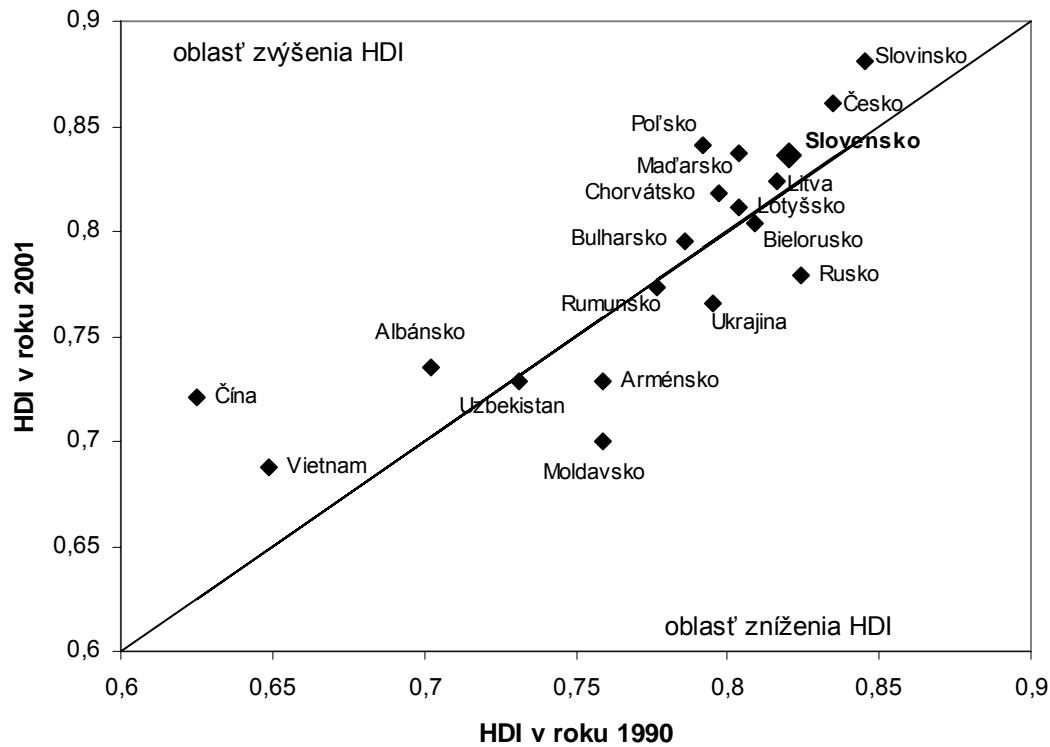
³⁵ Meria sa stredná dĺžka dožitia, gramotnosť, vzdelanostná úroveň (podľa stupňa vzdelania), HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily. Interval HDI sa pohybuje od 0 do 1, pričom hodnoty bližšie k 1 svedčia o vyššej úrovni ľudského rozvoja.

³⁶ Správa o ľudskom rozvoji za rok 2003 operuje údajmi z roku 2001.

Na Slovensku sa v tomto období zaznamenal mierny rast HDI. To dokazuje, že rast kvality ľudského rozvoja sa na Slovensku zaznamenal aj v náročnom procese transformácie.

Graf 1.16

Zmena hodnoty indexu ľudského rozvoja (HDI) medzi rokmi 1990 a 2001



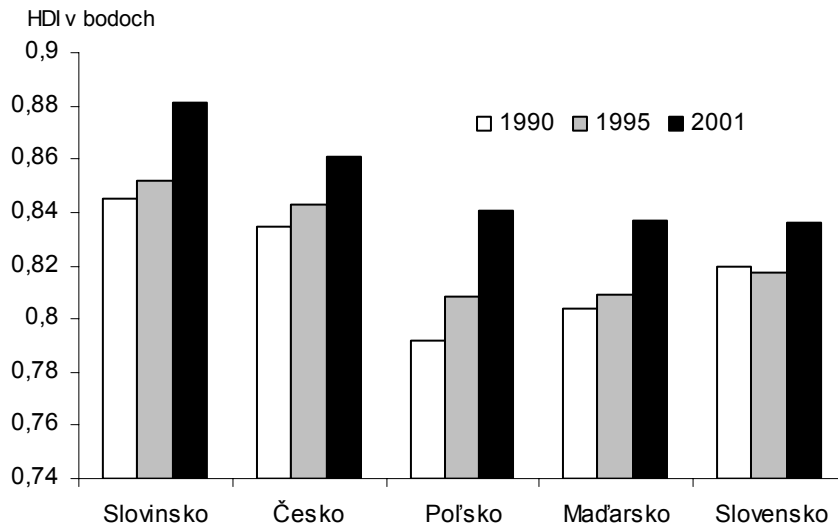
Prameň: Správa o ľudskom rozvoji v SR 2003, www.undp.sk

Hoci sme s uspokojením konštatovali nárast hodnoty HDI v prípade SR, pri porovnaní dynamiky tohto indexu v rámci krajín SVE 5 je výsledok SR najmenej pozitívny (graf 1.17). Relatívna pozícia Slovenska sa zhoršila – z tretieho miesta sa posunulo na posledné, piate miesto. Jedine Slovensko totiž zaznamenalo pokles HDI v prvej časti transformácie (do roku 1995). V období rokov 1995 – 2001 zaznamenali nárast HDI všetky sledované krajiny, prírastok v prípade SR bol však relatívne menej výrazný.

Predstih ostatných krajín SVE 5 pred Slovenskom v hodnote HDI, je kombináciou nepriaznivého umiestnenia vo všetkých ukazovateľoch (zhrnutých do HDI) okrem gramotnosti dospelého obyvateľstva. V dĺžke dožitia, v parametroch vzdelanosti aj v ekonomickej úrovni dosahuje Slovensko podpriemerné výsledky v rámci tejto skupiny. V celosvetovom meradle Slovensko v roku 2001 obsadilo 39. priečku zo 175

krajín (Slovinsko 29., Česko 32., Poľsko 35., Maďarsko 38., Estónsko 41., Litva 45., Lotyšsko 50.).

G r a f 1.17
Vývoj indexu ľudského rozvoja (HDI) v SVE 5



Prameň: Správa o ľudskom rozvoji v SR 2003, www.undp.sk

Spoločným záverom zistení o zaostávajúcej dynamike spotreby aj zaostávajúcej dynamike HDI je, že v oblasti sociálneho vývoja možno hovoriť o zaostávaní dynamiky SR za ostatnými krajinami V4, resp. SVE 5. Z toho vyplýva, že reštrukturalizácia ekonomiky mala ťažší dopad na sociálne ukazovatele v SR v porovnaní s ostatnými ekonomikami v tejto skupine. Zdôvodniť to možno dvomi faktormi: jednak objektívne existujúcimi štruktúrnymi slabosťami slovenskej ekonomiky (t. j. „genetickými chybami“ získanými pred nástupom do transformácie), okrem toho aj oproti ostatným ekonomikám výraznejšou diskontinuitou v politike ekonomickej transformácie, ktorá v konečnom dôsledku znamenala nárast nákladov na reštrukturalizáciu (časti 1.3 a 1.4). Táto diskontinuita znamenala omeškávanie v reformách, nákladné udržiavanie dlhodobo neudržateľného status quo a kumuláciu dôsledkov zakonzervovaných deformácií. Oneskorené riešenie takýchto problémov znamenalo nevyhnutnosť znášať aj ich väčšie sociálne bremeno.

2. ANALYTICKÝ POPIS SPRÁVANIA TRANZITÍVNEJ EKONOMIKY (PRÍPAD SLOVENSKEJ REPUBLIKY)

V tejto kapitole sa za pomoci matematickej ekonómie pokúsime popísať správanie tranzitívnej ekonomiky. Jej vývoj sme pri tom rozčlenili na jednotlivé etapy transformácie v duchu zistení kapitoly 1.

Pri riešení danej úlohy sa autori rozhodli použiť prístup používaný v IS-LM modeli. Pri výbere typu modelu sa autorský kolektív snažil zohľadniť niekoľko aspektov, predovšetkým:

- IS-LM model obsahuje základné makroekonomické väzby, ktoré je potrebné pri takejto práci zohľadniť a popísať.
- Samotný IS-LM model je odbornej verejnosti dobre známy a v základnom i aplikovanom ekonomickom výskume sa často používa.
- IS-LM model má množstvo modifikácií a rozšírení, ktoré sú vhodné na popis rôznych situácií v ekonomikách.
- Existuje niekoľko modelov používaných pri popise malej otvorenej ekonomiky, ako je slovenská ekonomika, v práci sme využili Mundellov-Flemingov model.

Ambíciou riešiteľov bolo modifikovať štandardný formalizovaný model otvorenej ekonomiky reprezentovaný Mundellovým-Flemingovým modelom v snahe popísať transformačné špecifiká. Ide tým aj o pokus prispieť k teórii transformácie. Takto definované výskumné zameranie je v podmienkach Slovenska skôr ojedinelé. Keďže vo výskumnej úlohe ide o základný výskum, stala sa táto práca vhodnou príležitosťou na realizáciu takýchto prístupov.

Jadrom práce bolo zapísanie rozšíreného modelu vo formalizovanej podobe tak, aby zohľadňoval hlavné špecifiká tranzitívnej ekonomiky, a zároveň bol natoľko jednoduchý, aby umožnil získať explicitné riešenia v analytickom tvare.

Pri výbere uvažovaných súvislostí a vzťahov sa kládol hlavný dôraz na doterajšie skúsenosti a poznatky riešiteľského kolektívu a celého riešiteľského pracoviska so správaním tranzitívnej ekonomiky. Len ako podporné kritérium sa použili empirické verifikácie modelu.

Prvá podkapitola práce je zameraná na veľmi stručnú charakteristiku hospodárskej politiky a ekonomického vývoja Slovenskej republiky v rokoch 1993 až 2002, pričom dôraz sa kládol na rozdelenie tohto obdobia na tri etapy.

Druhá, ťažisková podkapitola práce sa venuje vývoju základných makroekonomických ukazovateľov za jednotlivé obdobia ekonomickej transformácie na Slovensku a rozšíreniu Mundellovho-Flemingovho modelu na popis tranzitívnej ekonomiky vrátane jeho kvantitatívnej verifikácie a kvalitatívnej analýzy.

V prílohách má čitateľ k dispozícii stručnú diskusiu o Mundellovom-Flemingovom modeli v jeho základných publikovaných modifikáciách, ako aj o jeho možných modifikáciách zameraných na popísanie správania tranzitívnej ekonomiky. V prílohách sú okrem iného uvedené aj niektoré matematické odvodenia, ktoré by v hlavnom texte mohli čitateľa odvádzať od hlavného cieľa práce.

2.1. Charakteristika hospodárskej politiky v jednotlivých etapách transformačného vývoja v Slovenskej republike

Transformácia bývalých centrálne plánovaných ekonomík predstavuje bezprecedentný proces, ktorý zahŕňa nielen zmenu hospodárskeho, politického a inštitucionálneho usporiadania, ale aj zmenu veľkej časti zaužívaných spoločenských vzorcov správania. Kontinuita a konzistencia hospodárskej politiky v súčinnosti s adekvátnou reformnou stratégiou a nevyhnutnou podporou obyvateľstva predstavujú nutnú podmienku úspechu každej transformujúcej sa krajiny.

Dôležitým determinujúcim faktorom v celom procese transformácie slovenskej ekonomiky a spoločnosti bolo viac ako v ostatných krajinách politické prostredie, pričom vznik samostatnej Slovenskej republiky výrazne formoval ďalšie smerovanie hospodárskej politiky a celého transformačného procesu. Obdobie transformácie slovenskej ekonomiky v rokoch 1993 – 2002 je možné rozdeliť na základe určitých spoločných charakteristík vo výkone hospodárskej politiky do troch etáp:

- I. etapa obnoveného ekonomického rastu (1993 – 1995)
- II. etapa nerovnovážneho rastu (1996 – 1998)
- III. etapa štandardizácie hospodárskej politiky (1999 – 2002)

Prvá etapa – etapa obnoveného ekonomického rastu – zahŕňa obdobie 1993 – 1995 a predstavuje v slovenskej ekonomike obdobie obnoveného ekonomického rastu po počiatočnom transformačnom prepade. Charakteristickým pre túto aj nasledujúcu etapu je odklon od realizovanej federálnej transformačnej stratégie a formulovanie a uplatňovanie tzv. *vlastnej cesty transformácie*. Vlastná cesta transformácie bola reakciou na realizovanú transformáciu vychádzajúcu predovšetkým z odporúčaní Washingtonského konsenzu. Podľa autorov tejto koncepcie išlo o výber takej cesty transformácie, ktorej úlohou bolo zastaviť prepád v ekonomike a sformulovať takú koncepciu, ktorá by zohľadňovala podmienky, charakteristické pre Slovenskú republiku. Zdôrazňovala nekoncepčnosť realizovanej transformačnej stratégie a orientovala sa na takú cestu transformácie, ktorá by sa uskutočnila v súlade s reálnymi podmienkami v sociálnom a ekonomickom prostredí v Slovenskej republike, majúci na zreteli budovanie inštitúcií, pravidiel a princípov ekonomickej reformy, ktorá je všeobecne aplikovateľná vo voľnej trhovej ekonomike.¹

Druhá etapa – etapa nerovnovážneho rastu – zahŕňa obdobie 1996 – 1998. Charakteristickým znakom tejto fázy transformácie slovenskej ekonomiky je uplatňovanie východísk vlastnej cesty transformácie a dlhodobá neudržateľnosť rýchleho ekonomického rastu. Absencia koordinácie monetárnej a fiškálnej politiky, spomalenie transformačného procesu, pomalá reštrukturalizácia ekonomiky a prehĺbovanie vonkajšej a vnútornej nerovnováhy indikovali nevyhnutnosť realizácie stabilizačnej operácie.

Tretia etapa – etapa štandardizácie hospodárskej politiky – zahŕňa obdobie 1998 – 2002. V roku 1999, resp. na konci roka 1998 došlo v dôsledku politických zmien k opätovnému prehodnoteniu dovtedy uplatňovanej hospodárskej politiky. Došlo k odklonu od pomerne málo transparentnej vlastnej slovenskej cesty smerom k uplatňovaniu nástrojov hospodárskej politiky v bežných v štandardných trhovách ekonomikách. Zmeny v uplatňovanej hospodárskej politike zahŕňali zavedenie tvrdých rozpočtových obmedzení vo vzťahu k tzv. strategickým podnikom; zmenu v prístupe k finančnej politike štátu, najmä v oblasti znižovania daňových sadzieb a tlak na reálnejšie vykazovanie použitých verejných zdrojov; uprednostnenie makroekonomickej stability pred rýchlym ekonomickým rastom; implementáciu nevyhnutných inštitucionálnych

¹ Prvé koncepcie formulujúce východiská slovenskej cesty transformácie vznikli v roku 1991. Boli sformulované v dokumente *Alternatívy ďalšieho postupu v ekonomickej reforme*, vypracovanom národne orientovaným krídlom KDH – V. Oberhauserom a ďalšími – pričom jej ďalšie rozpracovanie a uvedenie do praxe realizovala vláda Vladimíra Mečiara za asistencie Nezávislého združenia ekonómov Slovenska (NEZES).

reforiami zahŕňajúcich bankrotové právo, zmenu postavenia prirodzených monopolov a sprehľadnenie vlastníckych vzťahov; čiastočné odstránenie deformácií v oblasti regulovaných cien, obmedzenie zasahovania štátu do investičnej činnosti, reformu a ozdravenie bankového systému a úpravu dohľadu na finančnom trhu a iné inštitucionálne opatrenia.

Stručná charakteristika ekonomického vývoja a uplatňovanej hospodárskej politiky ukázala, že ekonomika prešla počas sledovaného obdobia zmenami tak vo svojej štruktúre, ako aj v správaní. Tieto zmeny, ich príčiny a dôsledky budú sa podrobnejšie rozoberať v ďalších častiach práce venovaných vývoju základných makroekonomických ukazovateľov v jednotlivých etapách transformačného procesu SR.

2.2. Model pre malú otvorenú ekonomiku

V snahe kvalitatívnou analýzou prispieť k popisu priebehu transformačného obdobia ekonomiky prechádzajúcej od centrálného riadenia k trhovým princípom vychádzame z hypotézy, že správanie štandardnej trhovej ekonomiky je popísateľné štandardnými ekonomickými modelmi. Na základe kvantitatívnej verifikácie modelu a kvalitatívnej analýzy sa vyvodili závery pre správanie ekonomiky počas transformačného obdobia. Za východiskový teoretický základ sa zvolilo rozšírenie IS-LM modelu pre otvorenú ekonomiku, teda Mundellov-Flemingov model, používaný vo väčšine rozvinutých trhových ekonomík. Výdatne je popísaný aj v dostupnej ekonomickej odbornej literatúre (pozri Príloha 2 a Príloha 3).

Základom tohto modelu je popísanie trhu tovarov a služieb v spolupôsobení s trhom peňazí. Je založený na Keynesových princípoch, ktoré sa venujú popisu dopytu po jednotlivých zložkách agregátneho dopytu. Agregátny dopyt Y , ktorý je pre náš prípad prezentovaný HDP v stálych cenách, tvorí súčet vnútorného dopytu DD a čistého exportu NX , ktorý popisuje vývoj na trhoch tovarov a služieb v zahraničí:

$$Y = DD + NX \quad (2.1)$$

Vnútorný dopyt vyjadruje dopyt firiem, domácností a vlády v rámci jednej krajiny. Je vyjadrený súčtom konečnej spotreby domácností C , investícií I a konečnej spotreby vlády G :

$$DD = C + I + G \quad (2.2)$$

Čistý export popisuje výmenu medzi danou krajinou a zahraničím. Je vyjadrený ako rozdiel vývozu EX a dovozu IM krajiny.

$$NX = EX - IM \quad (2.3)$$

Vo všeobecnosti tak platí, že:

$$Y = C + I + G + (EX - IM) \quad (2.4)$$

S cieľom dosiahnuť podklad pre naše kvalitatívne analýzy bolo potrebné predovšetkým špecifikovať jednotlivé funkčné závislosti pre jednotlivé makroekonomické veličiny modelu. Pri špecifikácii sme vychádzali z potreby čo možno najlepšie popísať danú skutočnosť a vzťahy pôsobiace v transformujúcej sa ekonomike. Keďže však cieľom práce bolo získať analytické riešenia, snažili sme sa dosiahnuť relatívne jednoduché modelové špecifikácie. Preto sme volili lineárnu formu závislostí.

Pri konštrukcii rovnice pre konečnú spotrebu domácností sme vychádzali z funkčnej závislosti od celkového príjmu. O vplyve štátneho rozpočtu a platených daní, ktoré znižujú celkový príjem, sme v modeli neuvažovali. Vychádzali sme z myšlienky, že v čase transformácie z dôvodu cenových šokov a iných kvalitatívnych zmien ľudia spotrebúvajú statky bez ohľadu na daňové zaťaženie. Väčšina ich príjmu je sústredená na výdavky spojené bezprostredne so zachovaním životnej úrovne, a často siahajú aj na úspory:

$$C = c(Y) \quad (2.5)$$

Pri voľbe formy tejto funkčnej závislosti sme vychádzali z lineárneho tvaru funkcie. Lineárny tvar funkcie nám dovoľuje analyticky popísať vzťah medzi spotrebou a dôchodkom. Konečná spotreba domácností C je tak popísaná rovnicou, v ktorej vysvetľujúca premenná je $Y - HDP$. Parametrami tejto rovnice sú: autonómna spotreba a (to, čo obyvateľstvo spotrebúva, bez ohľadu na svoj príjem) a hraničný sklon k spotrebe b (aká dodatočná spotreba je vyvolaná dodatočným malým príjmom):

$$C(Y) = a + bY \quad (2.6)$$

Pri investičnej funkcii sme skúmali ich vzťah s dôchodkom a reálnou úrokovou mierou. Predpokladali sme kladný vplyv dôchodku na investície. To znamená, že s rastom dôchodku rastie aj objem investícií. Pri úrokovej miere sme predpokladali

záporný vplyv, čiže s rastom úrokovej miery dochádza k zdražovaniu úverov a poklesu záujmu o investovanie:

$$I = I(i - \pi, Y) \quad (2.7)$$

Pre náš model sme tvorbu fixného kapitálu I popísali lineárnou funkčnou závislosťou od reálnej úrokovej miery $r = i - \pi$, pričom i je nominálna miera a π miera inflácie, a výškou hrubého domáceho produktu Y . Parametre funkcie označíme ako c , d_1 a d_2 . Parameter d_1 popisuje vplyv zmeny reálnej úrokovej miery na tvorbu hrubého kapitálu. Pri modelovaní investičnej funkcie sme vychádzali zo skúmania viacerých možností vhodných úrokových mier. Reálnu úrokovú mieru z úverov sme zvolili z dvoch dôvodov. Reálna úroková miera najplastickejšie popisuje rozhodovací proces investora v otázke vplyvu úroku a inflácie na jeho investičné rozhodnutia. Zaradenie reálnej úrokovej miery nám tiež poskytlo najlepšie štatistické vlastnosti, čo nás utvrdilo v myšlienke výrazného vplyvu reálnych úrokových mier zohľadňujúcich infláciu. Parameter d_2 predstavuje hraničný sklon k investíciám – dodatočné investície pri dodatočnej jednotke dôchodku:

$$I(r, Y) = c - d_1 r + d_2 Y \quad (2.8)$$

Podľa nášho názoru je možné oprávnene prijať predpoklad, že počas transformačného obdobia sa príjmy a výdavky štátneho rozpočtu nesprávali podľa žiadnych jednoducho vyjadriteľných zákonitostí. Vo všeobecnosti sa pri zostavovaní rozpočtu vychádzalo z istej sumy výdavkov, pre ktoré sa museli nájsť príjmy pri zachovaní „rozumnej miery deficitu“. Z tohto dôvodu sme konečnú spotrebu štátnej správy v našom modeli považovali za exogénnu veličinu.

Pre Slovensko ako malú a otvorenú ekonomiku je podstatný vývoj v zahraničnom obchode. Preto aj v našom modeli kladieme na popis vývozu a dovozu veľký dôraz. Čistý export popisuje rozdiel medzi dovozom a vývozom tovarov a služieb.

Pre vývoz tovarov a služieb je významný vývoj svetovej ekonomiky a reálny výmenný kurz. Za vhodný ukazovateľ vývoja svetovej ekonomiky považujeme vývoj dovozu rozvinutých krajín FD . Rast ich dovozu svedčí o rozvoji výroby, a teda o svetovej konjunktúre. Naopak, pokles ich dovozu hovorí o spomalení ich rastu. Keďže náš vývoz je vo veľkej miere nasmerovaný práve do rozvinutých krajín (najmä do EÚ), rast ich dovozu výrazne vplýva na rast nášho vývozu. Reálny výmenný kurz

uvažujeme v tvare $\varepsilon = e \frac{P}{P^*}$, pričom e je nominálny výmenný kurz vo forme množstvo zahraničnej meny za jednotku domácej, P je domáca a P^* je zahraničná cenová hladina.

Zhodnocovaním meny rastie premenná popisujúca hodnoty kurzu. Pri zhodnocovaní kurzu sa stáva náš vývoz drahší a možno očakávať pokles jeho objemu, a naopak:

$$EX = ex(\varepsilon, FD) \quad (2.9)$$

Aj tu sme uvažovali lineárnu formu modelu. Parametrami rovnice sú l_1 , l_2 a l_3 . Parameter l_1 popisuje autonómny vývoz, teda akúsi základnú výšku vyvázaných statkov, ktorá je v krátkom období stála, a napriek pôsobeniu okolia nemenná. Parameter l_2 popisuje, ako sa mení vývoz pri pôsobení zmeny výmenného kurzu. Parameter l_3 predstavuje citlivosť exportu na zahraničný dopyt. Popisuje reakciu vývozu na zmenu svetového konjunktúrneho cyklu:

$$EX(\varepsilon, FD) = l_1 - l_2\varepsilon + l_3FD \quad (2.10)$$

Dovoz je ovplyvňovaný dvoma základnými faktormi – dopytom po dovoze a jeho cenou. Dopyt po dovoze je úzko spätý s celkovým dopytom Y . Cena dovozu je charakterizovaná výmenným kurzom ε . Obe veličiny majú na dovoz kladný vplyv:

$$IM = im(\varepsilon, Y) \quad (2.11)$$

Dovoz IM je v modeli popísaný lineárnou závislosťou od reálneho výmenného kurzu ε a výšky hrubého domáceho produktu Y . Parameter m_1 predstavuje úroveň autonómneho dovozu – to, čo sa dovezie, bez ohľadu na vývoj ekonomiky. Parameter m_2 predstavuje vplyv reálneho výmenného kurzu na dovoz tovarov a služieb. Pri znehodnocovaní meny rastie cena dovozu, a teda dovoz klesá. Naopak, ak rastie množstvo cudzej meny, ktoré dostaneme za jednotku domácej, dovoz rastie. Parameter m_3 opisuje dovoznú náročnosť našej ekonomiky, teda to, aký import vyvolá dodatočný rast hrubého domáceho produktu:

$$IM(\varepsilon, Y) = m_1 + m_2\varepsilon + m_3Y \quad (2.12)$$

Čistý export NX je bilančnou rovnicou funkcie dovozu $IM(\varepsilon, Y)$ a funkcie vývozu tovarov a služieb $EX(\varepsilon, FD)$:

$$NX(\varepsilon, FD, Y) = EX(\varepsilon, FD) - M(\varepsilon, Y) \quad (2.13)$$

Agregátny dopyt je tvorený súčtom jeho zložiek, teda súčtom zložiek domáceho dopytu a čistého exportu:

$$Y = C(Y) + I(r, Y) + G + NX(\varepsilon, FD, Y) \quad (2.14)$$

Popri agregátnom dopyte sa v modeli uvažuje dopyt po peniazoch. Vo všeobecnosti je dopyt po peniazoch funkčnou závislosťou úrokovej miery a agregátneho dopytu. Nominálne úroková miera i charakterizuje cenu peňazí. Rastom nominálnej úrokovej miery klesá dopyt po peniazoch. Agregátny dopyt Y zas popisuje potrebu peňazí ako obslužného prostriedku pre ekonomiku, čo zodpovedá transakčnému motívu držby peňazí:

$$L = l(i, Y) \quad (2.15)$$

Modelová rovnica dopytu po peniazoch L je lineárnou funkciou hrubého domáceho produktu Y a úrokovej miery i . Ako parametre tejto rovnice vystupujú h , g a f . Parameter h popisuje autonómny dopyt po peniazoch, teda také množstvo peňazí, aké je v ekonomike, bez ohľadu na jej fungovanie. Parameter g vyjadruje peňažnú obsluhu HDP – teda množstvo peňazí, ktoré sa do ekonomiky dostane pri raste hrubého domáceho produktu o 1 mld Sk, čo charakterizuje transakčný motív držby domácej meny. Parameter f odzrkadľuje reakciu dopytu po peniazoch v závislosti od nominálnej úrokovej miery. Očakávame záporné znamienko, keďže rast úrokovej miery vyvolá pokles dopytu po peniazoch:

$$L(i, Y) = h + gY - fi \quad (2.16)$$

Po zohľadnení jednotlivých funkčných závislostí sme získali IS- LM model pre malú otvorenú ekonomiku Slovenska. Súhrne ho môžeme vyjadriť nasledovne:

$$\begin{array}{lll}
\text{(IS)} & Y & = C(Y) + I(r, Y) + G + NX(\varepsilon, FD, Y) \\
\text{(LM)} & M/P & = L(Y, i) \\
& r & = i - \pi \\
\\
& C(Y) & = a + bY \\
& I(r, Y) & = c - d_1 r + d_2 Y \\
& NX(\varepsilon, FD, Y) & = EX(\varepsilon, FD) - IM(\varepsilon, Y) \\
& EX(\varepsilon, FD) & = l_1 - l_2 \varepsilon + l_3 FD \\
& IM(\varepsilon, Y) & = m_1 + m_2 \varepsilon + m_3 Y \\
& L(i, Y) & = h + gY - fi
\end{array} \tag{Model A}$$

Model A charakterizuje základné mechanizmy fungovania ekonomiky – vnútorného dopytu, zahraničného obchodu a dopytu po peniazoch. V modeli neuvažujeme s redistribučným procesom zabezpečeným fiškálnymi nástrojmi – dane a výdavky štátneho rozpočtu.

Takto špecifikovaný základný model sme ďalej podrobili verifikácii v jednotlivých obdobiach transformačného procesu. Testovali sme, či takýto tvar modelu je schopný popísať jednotlivé vývojové etapy prechodu od centrálne riadeného hospodárstva k trhovým princípom, alebo bude nutná modifikácia niektorej z rovníc. Na túto analýzu sme použili ekonometrické metódy (*Griliches, Intriligator (1983)*), pričom sme sa sústredili viac na test významnosti a štatistickej preukaznosti jednotlivých parametrov než na ich kvantitatívnu interpretáciu. Pretože ide o pomerne krátke časové rady, hodnoty parametrov treba chápať skôr orientačne, prípadne ako stredy intervalových odhadov.

Základný model pre tranzitívnu ekonomiku Slovenska sa líši od štandardných modelov pre štandardné ekonomiky popísaných v literatúre predovšetkým v modelovaní zahraničného obchodu a dopytu po peniazoch. Rovnice pre zahraničný obchod sa odlišujú spojením dvoch vysvetľujúcich premenných zahrnujúcich kurz a dopyt po dovoze, alebo vývoze (dovoz vyspelých krajín pri vývoze a HDP pri dovoze). Modifikácia rovnice pre dopyt po peniazoch L zas obsahuje absolútny člen, ktorý hovorí o akomsi stabilnom dopyte po peniazoch, bez ohľadu na ekonomickú situáciu. Rovnica pre konečnú spotrebu je tiež mierne modifikovaná. Namiesto pôvodného vzťahu s disponibilným dôchodkom je konečná spotreba vyjadrená ako závislosť od celkového dôchodku.

2.2.1. Prvá etapa transformácie – etapa obnoveného ekonomického rastu (1993 – 1995)

Obdobie 1993 – 1995 môžeme charakterizovať ako obdobie obnoveného ekonomického rastu. Vývoj a štruktúru hrubého domáceho produktu v bežných a stálych cenách znázorňujú tabuľky 2.1 a 2.2.

T a b u ľ k a 2.1
Štruktúra HDP v 1. etape – bežné ceny

		1993	1994	1995
Konečná spotreba spolu	mil. Sk	327 712	363 844	418 901
	index		111	115,1
Konečná spotreba domácností	mil. Sk	225 781	258 584	296 682
	index		114,5	114,7
Konečná spotreba neziskových inštitúcií slúžiacich domácnostiam	mil. Sk	2 054	2 414	3 792
	index		117,5	157,1
Konečná spotreba verejnej správy	mil. Sk	99 877	102 846	118 427
	index		103	115,1
Tvorba hrubého kapitálu	mil. Sk	101 404	103 935	143 184
	index		102,5	137,8
Tvorba hrubého fixného kapitálu	mil. Sk	123 374	131 819	144 248
	index		106,8	109,4
Zmena stavu zásob a cenností	mil. Sk	-21 970	-27 884	-1 064
Vývoz výrobkov a služieb	mil. Sk	233 214	296 372	336 007
	index		127,1	113,4
Dovoz výrobkov a služieb	mil. Sk	250 964	268 502	321 590
	index		107	119,8
Hrubý domáci produkt	mil. Sk	411 366	495 649	576 502
	index		120,5	116,3

Prameň: ŠÚ SR.

T a b u ľ k a 2.2
Štruktúra HDP v 1. etape – stále ceny

		1993	1994	1995
Konečná spotreba spolu	mil. Sk	410 351	399 413	418 901
	index		97,3	104,9
Konečná spotreba domácností	mil. Sk	279 789	282 538	296 682
	index		101	105
Konečná spotreba neziskových inštitúcií slúžiacich domácnostiam	mil. Sk	2 510	2 555	3 792
	index		101,8	148,4
Konečná spotreba verejnej správy	mil. Sk	128 052	114 320	118 427
	index		89,3	103,6
Tvorba hrubého kapitálu	mil. Sk	124 816	111 934	143 184
	index		89,7	127,9
Tvorba hrubého fixného kapitálu	mil. Sk	147 045	143 355	144 248
	index		97,5	100,6
Zmena stavu zásob a cenností	mil. Sk	-22 229	-31 421	-1 064
Vývoz výrobkov a služieb	mil. Sk	280 057	321 390	336 007
	index		114,8	104,5
Dovoz výrobkov a služieb	mil. Sk	302 375	288 063	321 590
	index		95,3	111,6
Hrubý domáci produkt	mil. Sk	512 849	544 674	576 502
	index	101,9	106,2	105,8

Prameň: ŠÚ SR.

Tabuľka 2.3

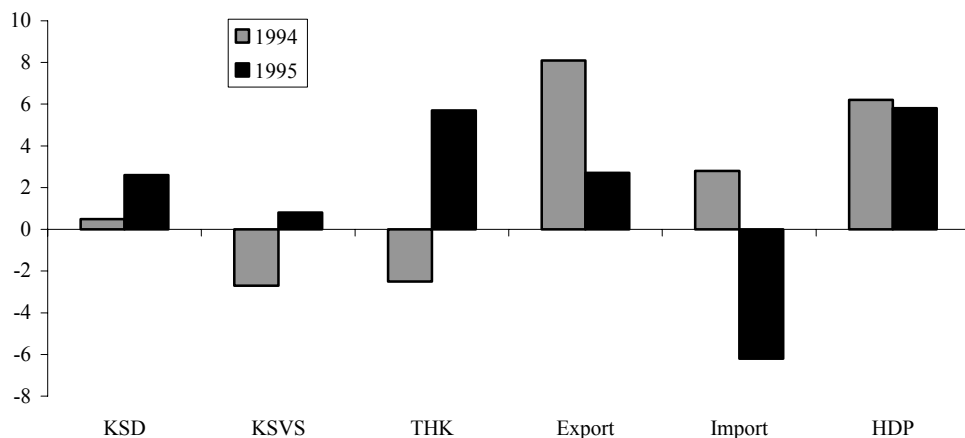
Prínosy jednotlivých komponentov HDP k ekonomickému rastu v rokoch 1994 – 1995 (v %)

	1994	1995
Konečná spotreba domácností	0,5	2,6
Konečná spotreba neziskových inštitúcií	0,0	0,2
Konečná spotreba verejnej správy	-2,7	0,8
Tvorba hrubého kapitálu	-2,5	5,7
Export	8,1	2,7
Import	2,8	-6,2
HDP	6,2	5,8

Prameň: Vlastné výpočty podľa ŠÚ SR.

Graf 2.1

Prínosy jednotlivých komponentov HDP k ekonomickému rastu v rokoch 1994 – 1995 (v %)



KSD – konečná spotreba domácností, KSVS – konečná spotreba verejnej správy, THFK – tvorba hrubého fixného kapitálu.

Prameň: Vlastné výpočty podľa ŠÚ SR.

Rok 1993

Rok 1993 bol prvým rokom existencie Slovenskej republiky ako samostatného štátu, pričom východiskové podmienky v oblasti transformácie boli relatívne priaznivé. Vysoká úroveň liberalizácie zahraničného obchodu a vonkajšia konvertibilita domácej meny predstavovali dobrý základ pre ďalšie pokračovanie nevyhnutných reforiem.

Vývoj slovenskej ekonomiky v roku 1993 bol do veľkej miery determinovaný rozdelením federácie a pokračujúcou recesiou v krajinách západnej Európy. Napriek tomu sa zaznamenal reálny rast na úrovni 1,9 %. Zmierňovanie dôsledkov externých aj

interných faktorov sa realizovalo *neutrálnou monetárnou* politikou NBS a *reštriktívnu fiškálnu* politikou vlády.

Vývoj makroekonomických ukazovateľov SR v rokoch 1993 – 1995

T a b u ľ k a 2.4

Miera nezamestnanosti podľa výberového zisťovania pracovných síl (v %), priemer za príslušné obdobie

Rok	Miera nezamestnanosti ¹	Saldo BÚ PB	Saldo obchodnej bilancie	Podiel salda BÚ PB/HDP	Saldo ŠR	Čisté pôžičky prijaté (poskytnuté) / HDP	Miera inflácie (CPI)
1993	12,2	-16,4	-27,8	-4,0	-23	32,6	23,2
1994	13,7	24,3	1,9	5,0	-22,9	4	13,4
1995	13,1	15,2	-6,8	2,7	-8,3	1,9	9,9

¹ Podľa výberového zisťovania pracovných síl.

Prameň: ŠÚ SR; NBS; MF SR.

*Fiškálna a monetárna politika*²

V sledovanom období sa fiškálna politika orientovala predovšetkým na stabilizáciu verejných financií, čomu sa podriadilo aj zostavovanie štátneho rozpočtu, ktorý sa konštruoval ako vyrovnaný.

Ku koncu roka sa však tento ambiciózny plán nepodarilo naplniť. Štátny rozpočet skončil s deficitom na úrovni 23 mld Sk. Príčinou boli predovšetkým nižšie príjmy ako plánované, a na druhej strane signifikantný rast vládnych výdavkov primárne do sociálnej oblasti. Fiškálnu politiku môžeme v roku 1993 charakterizovať ako *reštriktívnu*.

Hlavným cieľom menovej politiky v roku 1993 bolo konštituovať základy samostatnej menovej politiky. Opatrenia v oblasti menovej politiky sa orientovali predovšetkým na stabilizáciu národnej meny, minimalizáciu inflačných tendencií a posilnenie devízových rezerv. Hlavným nástrojom menovej politiky bola regulácia peňažnej masy spolu so stanovovaním povinných minimálnych rezerv a úverových aktivít komerčných bánk.

² Pre potreby našej analýzy predpokladáme, že akákoľvek medziročná zmena je postačujúcim predpokladom indikujúcim zmenu charakteru jednotlivých politík. Hodnotenie charakteru jednotlivých politík vychádza pri hodnotení fiškálnej politiky predovšetkým z podielu deficitu verejných financií podľa ESA 95 na HDP a pri hodnotení orientácie monetárnej politiky z tempa rastu M2, vývoja úrokových sadzieb a jadrovej inflácie. Hodnotenie však nevychádza len z čisto kvantitatívnych charakteristík (slúžia len ako pomocný indikátor). Na posúdenie charakteru politík je potrebné zohľadniť transformačné špecifiká slovenskej ekonomiky a ostatné ekonomické a mimoekonomické faktory.

Rok 1994

Rok 1994 predstavoval v slovenskej ekonomike významný obrat. Po štyroch rokoch negatívneho ekonomického rastu sa podarilo dosiahnuť pozitívny ekonomický rast. Pozitívny vplyv mal predovšetkým rýchly rozvoj súkromného sektora, adaptácia štátnych podnikov na pôsobenie v prostredí dopytovo obmedzenej ekonomiky, ako aj hospodárskopolitické opatrenia predovšetkým v oblasti fiškálnej a menovej politiky.

Z hľadiska vývoja komponentov HDP poklesol domáci dopyt o 2,7 %, z čoho iba konečná spotreba domácností málo (1,0 % medziročný rast) zmiernila jeho prepád. Tvorba hrubého kapitálu (THK) sa v sledovanom období vyvíjala negatívne. V porovnaní s rokom 1993 medziročne klesla tvorba hrubého kapitálu o 10,3 %. Príčinou tohto javu bola predovšetkým realizovaná reštriktívna monetárna politika, nepriaznivá ekonomická situácia mnohých podnikov a limitovaný prílev zahraničného kapitálu.

Rast bol ťahaný predovšetkým zahraničným dopytom (ZD) vplyvom oživenia v krajinách západnej Európy a nezanedbateľný bol aj efekt realizovanej devalvácie ku koncu roka 1993. Najväčší príspevok k ekonomickému rastu 8,1 % bol zaznamenaný pri exporte tovarov a služieb a mierne prispela aj konečná spotreba domácností 0,5 %.

Fiškálna a monetárna politika

Cieľom fiškálnej politiky v roku 1994 bolo udržanie deficitu štátneho rozpočtu na úrovni 4 % HDP. Podarilo sa naplniť rozpočtované príjmy, čo celkovo pomohlo ku konsolidácii rozpočtu. Fiškálna politika bola charakteristická najmä fiškálnou ***reštrikciou***, pričom deficit dosiahol úroveň 22,9 mld Sk. Ciele monetárnej politiky boli do veľkej miery identické s cieľmi, ktoré si centrálna banka stanovila v predchádzajúcom roku. Monetárna politika pôsobila v ekonomike naďalej ***reštriktívne***.

Rok 1995

Rok 1995 sa niesol opäť v znamení pomerne rýchleho ekonomického rastu. Z hľadiska štruktúry HDP prispela k ekonomickému rastu predovšetkým konečná spotreba domácností (prínos k rastu 2,6 %), export výrobkov a služieb (2,7 %) a konečná spotreba verejnej správy (0,8 %). Reálny ekonomický rast dosiahol úroveň 5,8 %. Najväčší medziročný rast zaznamenala konečná spotreba domácností (5 %) a tvorba hrubého fixného kapitálu (27,9 %). Štruktúru HDP a prínosy k rastu jednotlivých komponentov HDP zachytávajú tabuľky 2.1., 2.2 a 2.3.

Fiškálna a monetárna politika

Rovnako ako v predchádzajúcich rokoch boli pri dosahovaní vnútornej rovnováhy významné opatrenia na strane fiškálnej politiky. Deficit štátneho rozpočtu dosiahol úroveň 8,1 mld Sk. Príčinou tohto priaznivého vývoja bol predovšetkým vyšší výber dane z pridanej hodnoty, spotrebných daní a dane z príjmov právnických a fyzických osôb. Charakter politiky môžeme hodnotiť ako ***reštriktívny***.

Pri zachovaní cieľov z predchádzajúcich rokov monetárna politika zaznamenala úspechy pri znižovaní miery inflácie, zvýšení devízových rezerv a vnútornej konvertibility slovenskej koruny. Inflácia dosiahla úroveň 9,9 %, čo predstavovalo medziročný pokles o 3,5 percentného bodu. Charakter menovej politiky v roku 1995 možno označiť ako ***neutrálny***.

Kvantitatívna verifikácia a modifikácia – model B

Na úvod sme platnosť modelu skúmali pre prvé transformačné obdobie. Výsledky jednotlivých regresíí sú uvedené v tabuľke 2.5. Pri kvantitatívnej verifikácii základného modelu A a jeho ďalších modifikáciách sme použili základné ekonometrické metódy (*Griliches, Intriligator (1983)*). Pri odhadoch sa použili údaje za HDP a jeho zložky podľa revízie Štatistického úradu SR, vykonanej v roku 2003. Jednotlivé časové rady boli sezónne očistené pomocou X12 metódy. Odhady jednotlivých rovníc

sme robili pomocou jednoduchej metódy najmenších štvorcov. Pri odhade sme sa sústredili najmä na preukaznosť (štatistické významnosti) jednotlivých parametrov. Vo všeobecnosti sme uvažovali s hladinou významnosti jednotlivých parametrov 0,05. Pri odhade nebola snaha dosiahnuť čo najlepšie rovnice s vysokým koeficientom determinácie (R^2) a optimálnou hodnotou Durbinovho-Watsonovho koeficientu (DW). Váhu sme kládli na overenie významnosti špecifikácie a štruktúry rovníc, ktoré sme následne podrobili kvalitatívnej analýze. Hodnoty odhadnutých parametrov a ich preukaznosti sú zachytené v tabuľkách 2.5 a 2.6.³

T a b u ľ k a 2.5
Odhady parametrov modelu A za obdobie 1993 – 1995

	Konšt.	Y	r / i	ε	FD	R^2	DW
$C(Y)$	28,03 (0,059)	0,33 (0,007)	-	-	-	0,53	1,56
$I(Y,r)$	-7,43 (0,849)	0,32 (0,280)	-0,60 (0,209)	-	-	0,17	1,58
$EX(\varepsilon,FD)$	-25,72 (0,670)	-	-	16,81 (0,784)	0,004 (0,001)	0,75	1,21
$IM(\varepsilon,Y)$	67,07 (0,365)	0,85 (0,013)	-	-99,93 (0,249)	-	0,74	1,91
$L(i,Y)$	27,35 (0,316)	2,33 (0,000)	-5,25 (0,008)	-	-	0,95	1,78

Prameň: Vlastné výpočty.

Z tejto tabuľky je možné vidieť, že prvá etapa transformácie nezodpovedá nášmu východiskovému modelu A. Je to vidieť najmä v časti preukaznosť, kde pri hodnotách úrokovej miery r , resp. i a výmenného kurzu ε sú preukaznosti vyššie ako 0,05; preto tieto premenné z modelu na toto obdobie vylučujeme. Platí však rovnica pre dopyt po peniazoch, kde je tak úroková miera, ako aj vplyv dôchodku preukazný a v zhode s predpokladmi vychádzajúcimi z ekonomických teórií. Štatistickú nevýznamnosť konštanty zanedbávame.

Na základe predošlej analýzy sme postavili model pre prvé transformačné obdobie. Verifikácia sa uskutočnila obdobným spôsobom ako pri modeli A. Výsledky tejto verifikácie sú uvedené v tabuľke 2.6.

³ Preukaznosť je uvádzaná v zátvorkách pod hodnotou koeficientu.

$$\begin{aligned} \text{(IS)} \quad Y &= C(Y) + I + G + NX(FD, Y) \\ \text{(LM)} \quad M/P &= L(Y, i) \\ r &= i - \pi \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} C(Y) &= a + bY && \text{(Model B)} \\ NX(FD, Y) &= EX(FD) - IM(Y) \\ EX(FD) &= l_1 + l_3 FD \\ IM(Y) &= m_1 + m_3 Y \\ L(i, Y) &= h + gY - fi \end{aligned}$$

T a b u ľ k a 2.6

Odhady parametrov modelu B za obdobie 1993 – 1995

	Konšt.	Y	r/i	ε	FD	R^2	DW
$C(Y)$	28,03 (0,059)	0,33 (0,007)	-	-	-	0,53	1,56
I	-	-	-	-	-	-	-
$EX(FD)$	-9,96 (0,555)	-	-	-	0,004 (0,000)	0,75	1,17
$IM(Y)$	-12,48 (0,674)	0,64 (0,014)	-	-	-	0,69	1,49
$L(i, Y)$	27,35 (0,316)	2,33 (0,000)	-5,25 (0,008)	-	-	0,95	1,78

Prameň: Vlastné výpočty.

Pomerne oklieštený model B je dôkazom toho, že v prvej transformačnej etape sa ekonomika nevyvíjala podľa štandardných ekonomicko-teoretických východísk. Svedčí o tom neprítomnosť úrokovej miery a výmenného kurzu v rovniciach popisujúcich reálnu ekonomiku, čo hovorí o neúčinnosti týchto nástrojov hospodárskej politiky.

Podľa teoretického modelu bude platiť rovnica pre konečnú spotrebu domácností C , ktorá je vysvetlená úrovňou HDP. Tvorba hrubého fixného kapitálu I bude mať z dôvodu nepreukaznosti iných veličín pre tento model exogénny charakter. Rovnice pre zahraničný obchod budú v tvare, v ktorom nevystupuje kurz ako vysvetľujúca premenná. Na celkový objem slovenského vývozu pôsobila v tomto období hlavne situácia v dopyte zahraničných partnerov. Tento dopyt je popísaný premennou *objem dovozu vyspelých krajín* FD . Pretože vyspelé krajiny patria k našim najvýznamnejším obchodným partnerom, náš vývoz tvorí určitú časť ich dovozu. Na objem dovozu

v rokoch 1993 – 1995 výrazne vplýval iba objem HDP. Zaujímavé je, že pre spomenuté obdobie platí rovnica pre dopyt po peniazoch, pričom vzťah medzi politikou NBS a reálnou ekonomikou nie je preukazný. Daný stav je možné dať do súvisu s chaotickým vývojom v investíciách, kde veľkú časť tvorili vládne investície. Takisto dopyt po peniazoch vo firmách vyvolávali iné než investičné stimuly, predovšetkým na riešenie platobnej neschopnosti, výplat zamestnancom a pod.

Kvalitatívna analýza – model B

Opierajúc sa teda o popísané empirické analýzy, model pre prvé obdobie transformácie slovenskej ekonomiky redukuje na jednoduchý výdavkový model otvorenej ekonomiky – model B. Situácia na trhu tovarov je určená spotrebnou funkciou a funkciou zahraničného obchodu, investície a vládne výdavky sú exogénnymi premennými. Vzhľadom na skutočnosť, že vo funkcii zahraničného obchodu absentuje výmenný kurz, vývoz je tiež v podstate daný exogénne, a to vývojom vonkajšieho prostredia, presnejšie, zahraničného dopytu. Vcelku teda prvé obdobie transformácie popisujeme výdavkovým modelom v tvare:

$$Y = C(Y) + I + G + NX(FD, Y) \quad (2.17)$$

Po dosadení už špecifikovaných tvarov funkcií dostávame:

$$Y = a + bY + I + G + l_1 + l_3FD - m_1 - m_3Y \quad (2.18)$$

Z jednoduchých úprav potom vyplýva, že výstup (HDP) v ekonomike môžeme popísať takouto funkčnou závislosťou:

$$Y = \frac{1}{1 - b + m_3} (I + G + a + l_1 + l_3FD - m_1) \quad (2.19)$$

Člen $\frac{1}{1 - b + m_3}$ z rovnice (2.19) nazývame *základným multiplikátorom*, ktorý vypovedá o multiplikačnom efekte zvýšenia jednotlivých zložiek HDP na celkový nárast HDP. Veľkosť multiplikátora klesá s dovoznou náročnosťou m_3 a rastie s hraničným

sklonom k spotrebe b . Matematickou analýzou predpisu (2.19) môžeme skúmať vplyv hospodárskej politiky, prípadne vplyv niektorých exogénnych šokov, na ekonomiku.⁴

Expanzívna fiškálna politika reprezentovaná rastom vládnych výdavkov G má v jednoduchom výdavkovom modeli kladný vplyv na rast HDP Y . Rovnaký efekt (rast výstupu) generuje aj zvyšovanie investícií I :

$$\frac{\partial Y}{\partial G} = \frac{\partial Y}{\partial I} = \frac{1}{1-b+m_3} > 0 \quad (2.20)$$

Nárast autonómnej spotreby a , a rovnako aj nárast autonómneho exportu l_1 vplyvajú na vývoj HDP (Y) pozitívne:

$$\frac{\partial Y}{\partial a} = \frac{\partial Y}{\partial l_1} = \frac{1}{1-b+m_3} > 0 \quad (2.21)$$

Zmeny v autonómnych položkách zahraničného obchodu (autonómny export a import) hrajú v prvom období transformácie významnú úlohu v súvislosti s porevolučnou stratou značných exportných príležitostí na trhu RVHP a v súvislosti s novovzniknutými importmi z otvorených západných trhov.

Kladný vplyv na vývoj HDP Y má aj rastúca exportná citlivosť na zahraničný dopyt l_3 , samotný rastúci zahraničný dopyt FD a rastúci hraničný sklon k spotrebe b , o čom svedčia nasledujúce vzťahy:

$$\frac{\partial Y}{\partial l_3} = \frac{FD}{1-b+m_3} > 0 \quad (2.22)$$

$$\frac{\partial Y}{\partial FD} = \frac{l_3}{1-b+m_3} > 0 \quad (2.23)$$

$$\frac{\partial Y}{\partial b} = \frac{1}{(1-b+m_3)^2} (I+G+a+l_1+l_3FD-m_1) > 0 \quad (2.24)$$

Jednoduché odvodenia⁵ umožňujú popísať už spomenuté závislosti plastickejšie. Intenzita kladných účinkov dokumentovaných výrazmi (2.20) až (2.24) je determinovaná najmä hraničným sklonom k spotrebe b a dovoznou náročnosťou m_3 .

⁴ Nástrojom kvalitatívnej analýzy je *diferenciálny počet* v jednoduchom rozsahu, ako sa bežne používa v učebniciach makroekonómie (napr. Felderer – Homburg, 1995) – matematický dodatok.

⁵ V podobe zmiešaných derivácií.

Špeciálne napríklad rastúci hraničný sklon k spotrebe b zväčšuje pozitívne účinky expanzívnej fiškálnej politiky na rast HDP:

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial G \partial b} = \frac{1}{(1-b+m_3)^2} > 0 \quad (2.25)$$

Na druhej strane, kladný vplyv rastúceho zahraničného dopytu FD , ktorý vyvoláva rast exportu a tým aj rast HDP, sa znižuje s rastúcou dovoznou náročnosťou m_3 ekonomiky:

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial FD \partial m_3} = \frac{-l_3}{(1-b+m_3)^2} < 0 \quad (2.26)$$

Záporne na vývoj HDP Y vplyva rastúci autonómny dovoz m_1 a zvyšujúca sa dovozná náročnosť m_3 :

$$\frac{\partial Y}{\partial m_1} = \frac{-1}{1-b+m_3} < 0 \quad (2.27)$$

$$\frac{\partial Y}{\partial m_3} = \frac{-1}{(1-b+m_3)^2} (I+G+a+l_1+l_3FD-m_1) < 0 \quad (2.28)$$

Porovnanie týchto kvalitatívnych, teoretických, z modelu B vyplývajúcich poznatkov s realitou transformačnej histórie slovenskej ekonomiky odhaľuje možné príčiny transformačnej recesie ešte v období spoločnej ČSFR. Hoci model nevyjadruje obdobie 1989 – 1992, pomáha ako jednu z možných príčin prudkého prepadu HDP krátko po páde socializmu identifikovať náhly nárast autonómneho dovozu m_1 v dôsledku otvorenia západných trhov s konkurencieschopnými tovarmi – pozri rovnica (2.27).

Keďže vychádzame z predpokladu, že model B skutočne vystihuje základné vzťahy fungujúce v slovenskej ekonomike v prvom transformačnom období, môžeme teraz kvalitatívnu analýzu modelu B konfrontovať s makroekonomickou realitou a vývojom v SR v rokoch 1993 – 1995.

Obdobie nasledujúce rok po rozdelení Česko-Slovenska a vzniku samostatnej Slovenskej republiky (t. j. roky 1994, 1995) bolo charakteristické oživovaním ekonomického rastu, vyvolaného hlavne rastúcim exportom. Hoci domáci dopyt stagnoval, priaznivý vývoj svetovej konjunktúry vytváral vhodné podmienky na exportom ťahaný

rast domáceho produktu. Miera inflácie bola vysoká, no vykazovala klesajúcu tendenciu. Makroekonomický vývoj prebiehal za asistencie reštriktívnej hospodárskej politiky a sprevádzalo ho počiatočné výrazné znehodnotenie domácej meny v lete roku 1993. Keďže však správanie zahraničného obchodu v počiatočnom období transformácie nevykazovalo signifikantnú väzbu na výmenný kurz a úrokové miery v hlboko podkapitalizovanej ekonomike tiež nevystupovali v úlohe významného determinantu peňažného trhu, celý vývoj ekonomiky bol v podstate závislý od vývoja exportu, špeciálne od vývoja zahraničného dopytu.

Vývoj zahraničného dopytu FD bol v prvom období transformácie priaznivý, čo sa následne odrazilo na pozitívnom vývoji domáceho produktu v tomto období, ako to vyplýva aj z kvalitatívnej analýzy modelu na toto obdobie (vzťah (2.23)). Podrobnejší pohľad však ukazuje, že domáci produkt v prvom transformačnom období mohol rásť ešte rýchlejšie, ak by nebol brzdený vysokou dovoznou náročnosťou m_3 výroby. O inhibujúcom účinku dovoznej náročnosti m_3 na pozitívny vplyv svetovej konjunktúry na slovenské hospodárstvo svedčí vzťah (2.26).

Na druhej strane, pozitívne účinky svetovej konjunktúry nebolo možné v prvom období transformácie znásobiť prostredníctvom hraničného sklonu k spotrebe b , keďže ten bol relatívne nízky, ani prostredníctvom citlivosti na zahraničný dopyt l_3 , keďže tá nebola vysoká hlavne v dôsledku nedostatočnej konkurenčnej schopnosti našich produktov.

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial FD \partial b} = \frac{l_3}{(1-b+m_3)^2} > 0 \quad (2.29)$$

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial FD \partial l_3} = \frac{1}{1-b+m_3} > 0 \quad (2.30)$$

Vzťahy (2.29) a (2.30) ilustrujú skutočnosť, že hoci nevyužité, ale predsa len tieto možnosti na podporu rastu domáceho produktu v prvom období transformácie existovali.

Vcelku teda možno konštatovať, že napriek znižovaniu vládnych výdavkov v prvom popisovanom transformačnom období (pozri tab. 2.2), vplyv reštriktívnej fiškálnej politiky nespôsobil pokles hrubého domáceho produktu, ako by to naznačoval vzťah (2.20). Práve naopak, výstup ekonomiky rástol, a to vďaka mimoriadne priaznivému

vývoju čistého exportu v dôsledku svetovej konjunktúry. Nepriaznivý vplyv klesajúcich vládnych výdavkov bol prekonaný pozitívnymi účinkami rastúceho zahraničného dopytu, v súlade so vzťahom (2.23).

2.2.2. Druhá etapa transformácie – etapa nerovnovážneho rastu (1996 – 1998)

Vývoj základných makroekonomických ukazovateľov

Obdobie 1996 – 1998 môžeme charakterizovať ako obdobie pomerne rýchleho, ale nerovnovážneho rastu. Vývoj a štruktúru HDP v bežných a stálych cenách znázorňujú tabuľky 2.7 a 2.8.

T a b u ľ k a 2.7

Štruktúra HDP v 2. etape – stále ceny

		1996	1997	1998
Konečná spotreba spolu	mil. Sk index	463 148 110,6	473 603 102,3	512 259 108,2
Konečná spotreba domácností	mil. Sk index	321 024 108,2	339 542 105,8	359 855 106
Konečná spotreba neziskových inštitúcií slúžiacich domácnostiam	mil. Sk index	3 304 87,1	2 777 84	4 688 168,8
Konečná spotreba verejnej správy	mil. Sk index	138 820 117,2	131 284 94,6	147 716 112,5
Tvorba hrubého kapitálu	mil. Sk index	201 340 140,6	215 302 106,9	226 204 105,1
Tvorba hrubého fixného kapitálu	mil. Sk index	186 169 129,1	214 035 115	237 556 111
Zmena stavu zásob a cenností	mil. Sk	15 171	1 267	-11 352
Vývoz výrobkov a služieb	mil. Sk index	332 243 98,9	390 789 117,6	440 900 112,8
Dovoz výrobkov a služieb	mil. Sk index	384 796 119,7	439 543 114,2	512 256 116,5
Hrubý domáci produkt	mil. Sk index	611 935 106,1	640 151 104,6	667 107 104,2

Prameň: ŠÚ SR.

T a b u ľ k a 2.8

Štruktúra HDP v 2. etape – bežné ceny

		1996	1997	1998
Konečná spotreba spolu	mil. Sk	483 724	534 188	599 091
	index	115,5	110,4	112,1
Konečná spotreba domácností	mil. Sk	336 999	377 745	424 080
	index	113,6	112,1	112,3
Konečná spotreba neziskových inštitúcií slúžiacich domácnostiam	mil. Sk	3 435	3 193	5 203
	index	90,6	93	163
Konečná spotreba verejnej správy	mil. Sk	143 290	153 250	169 808
	index	121	107	110,8
Tvorba hrubého kapitálu	mil. Sk	221 835	246 167	265 654
	index	154,9	111	107,9
Tvorba hrubého fixného kapitálu	mil. Sk	205 846	243 539	281 774
	index	142,7	118,3	115,7
Zmena stavu zásob a cenností	mil. Sk	15 989	2 628	-16 120
Vývoz výrobkov a služieb	mil. Sk	345 557	405 319	466 740
	index	102,8	117,3	115,2
Dovoz výrobkov a služieb	mil. Sk	412 667	472 995	550 048
	index	128,3	114,6	116,3
Hrubý domáci produkt	mil. Sk	638 449	712 679	781 437
	index	110,7	111,6	109,6

Prameň: ŠÚ SR.

T a b u ľ k a 2.9

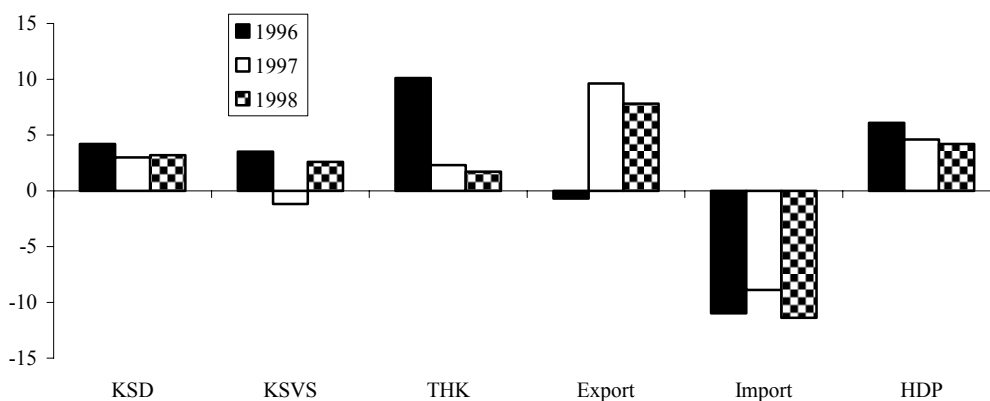
Prínosy jednotlivých komponentov HDP k ekonomickému rastu v rokoch 1996 – 1998 (v %)

	1996	1997	1998
Konečná spotreba domácností	4,2	3,0	3,2
Konečná spotreba neziskových inštitúcií	-0,1	-0,1	0,3
Konečná spotreba verejnej správy	3,5	-1,2	2,6
Tvorba hrubého kapitálu	10,1	2,3	1,7
Export	-0,7	9,6	7,8
Import	-11,0	-8,9	-11,4
HDP	6,1	4,6	4,2

Prameň: Vlastné výpočty podľa ŠÚ SR.

G r a f 2.2

Prínosy jednotlivých komponentov HDP k ekonomickému rastu v rokoch 1996 – 1998 (v %)



Prameň: Vlastné výpočty podľa ŠÚ SR.

Rok 1996

Ekonomický rast v roku 1996 bol podmienený predovšetkým vývojom na strane dopytu. Konečná spotreba domácností medziročne vzrástla o 8,2 %, spotreba verejnej správy o 17,2 % a významný medziročný prírastok zaznamenala tvorba hrubého kapitálu, ktorá medziročne vzrástla o 40,6 %. Pokým v predchádzajúcich rokoch bol hlavným motorom rastu zahraničný dopyt, v roku 1996 nastal významný obrat. Export produktov a služieb medziročne klesol o 1,1 %, pokým import produktov a služieb vzrástol o 19,7 %. Vývoj jednotlivých položiek domáceho dopytu sa vyvíjal značne nerovnomerne. Medziročný rast konečnej spotreby verejnej správy sa oproti konečnej spotrebe domácností takmer zdvojnásobil. Príčinou boli najmä zvýšené vládne výdavky do infraštruktúrnych programov, bez ktorých by úroveň výdavkov s vysokou pravdepodobnosťou dosiahla úroveň minulého roka. Z hľadiska prínosu k rastu HDP zaujala v jeho štruktúre významné miesto konečná spotreba domácností s príspevkom 4,2 %, tvorba hrubého kapitálu s príspevkom 10,1 % a konečná spotreba verejnej správy s príspevkom 3,5 %. Výrazne negatívne prispel k ekonomickému rastu dovoz výrobkov a služieb (-11 %). Reálny ekonomický rast dosiahol úroveň 6,1 %, čo predstavovalo od roku 1994 druhé najvyššie tempo rastu v doterajšej existencii SR.

Vývoj najdôležitejších makroekonomických indikátorov v rokoch 1996 až 1998 ilustruje nasledujúca tabuľka 2.10.

T a b u ľ k a 2.10

Vývoj makroekonomických ukazovateľov v rokoch 1996 – 1998

Rok	Miera nezamestnanosti ¹	Saldo BÚ PB	Saldo obchodnej bilancie	Podiel salda BÚ PB/HDP	Saldo ŠR ²	Čisté pôžičky prijaté (poskytnuté) / HDP	Miera inflácie (CPI)
1996	11,3	-60,1	-70,3	-9,6	-25,6	7,3	5,8
1997	11,8	-61,4	-70,0	-9,2	-37,0	5,4	6,1
1998	12,5	-69,8	-82,9	-9,0	-19,2	4,5	6,7

¹ Podľa výberového zisťovania pracovných síl.

² Od roku 1997 zmena metodiky.

Prameň: ŠÚ SR; NBS; MF SR.

Fiškálna a monetárna politika

Očakávania ohľadne plnenia príjmov štátneho rozpočtu v roku 1996 sa nenaplnili, čoho príčinou bol predovšetkým nižší výber priamych daní (96,6 % plánovaného objemu; v absolútnom vyjadrení 5,0 mld Sk), ako aj daní nepriamych. Výpadok na strane nepriamych daní dosiahol v absolútnom vyjadrení 7,7 mld Sk a predstavoval tak len 90,2 % predpokladaného príjmu. Celkový ročný deficit dosiahol úroveň 25,6 mld Sk. Fiškálna politika bola v sledovanom roku *expanzívna*.

Vývoj v oblasti menovej politiky bol v súlade s očakávaniami a cieľmi centrálnej banky. Dosiahla sa pomerne nízka miera inflácie (5,8 %), devízové rezervy SR vzrástli oproti minulému roku o 55 mil. USD. Celkové rezervy bankového sektora tak dosiahli v roku 1996 úroveň 5 mld USD. Vývoj slovenskej meny bol takisto v súlade s menovým programom národnej banky. Charakter monetárnej politiky môžeme hodnotiť ako *expanzívny*.

Rok 1997

Tempo ekonomického rastu v roku 1997 dosiahlo úroveň 5,6 %, pričom dynamika ekonomického rastu sa kontinuálne spomaľovala od roku 1995. Ekonomický rast prebiehal v prostredí zostrujúcej sa vnútornej a vonkajšej makroekonomickej nerovnováhy.

Medzi hlavné faktory ekonomického rastu patril v roku 1997 zahraničný dopyt, ktorý bol ovplyvnený predovšetkým priaznivou situáciou na medzinárodných trhoch. Export výrobkov a služieb medziročne vzrástol o 17,6 % a jeho prínos k celkovému ekonomickému rastu predstavoval 9,6 %. Tvorba hrubého kapitálu zaznamenala medziročný rast 6,9 % s príspevkom k rastu 2,3 % a konečná spotreba domácností s príspevkom k rastu 3,0 %.

Fiškálna a monetárna politika

V roku 1997 došlo v rozpočte k rovnakým problémom ako v roku predchádzajúcom. Nenaplnenie príjmov štátneho rozpočtu si vyžiadalo operatívne úpravy na strane

výdavkov.⁶ Celkový deficit dosiahol úroveň 37 mld Sk. Fiškálna politika pôsobila v ekonomike výrazne *expanzívne*.

V reakcii na vznikajúce nerovnováhy sa cieľom monetárnej politiky stalo udržanie vonkajšej a vnútornej stability slovenskej koruny. Fiškálna expanzia spôsobila v oblasti menovej politiky výrazný nárast úrokových sadziieb na medzibankovom trhu, čím zhoršila prístup domácich podnikov k domácim úverovým zdrojom (úrokové sadzby dosahovali úroveň vyše 20 % p. a.). Mnohé podniky sa vzhľadom na reálne úrokové sadzby obracali s požiadavkami na úverové zdroje do zahraničia, čím dochádzalo k rastu zahraničného zadĺženia SR. Uplatňovala sa teda *reštriktívna* menová politika.

Rok 1998

Rok 1998 predstavoval vyvrcholenie makroekonomických nerovnováh, ktoré si vyžiadali zo strany hospodárskej politiky implementáciu stabilizačných opatrení. Vykazované tempo ekonomického rastu 4,2 % bolo investične čoraz náročnejšie, pričom väčšina investičných zdrojov pochádzala zo zahraničia. Rast bol do veľkej miery ťahaný konečnou spotrebou verejnej správy, ktorá medziročne vzrástla o 12,5 % a prispela k rastu 2,6 %, ďalším zdrojom rastu bola tvorba hrubého kapitálu s medziročným rastom 5,1 % a príspevkom k rastu 3,7 % a najvýznamnejšie prispel k ekonomickému rastu export výrobkov a služieb 7,8 %.

Fiškálna a monetárna politika

Konštrukcia štátneho rozpočtu na rok 1998 vychádzala z priveľmi optimistických predpokladov plnenia príjmov štátneho rozpočtu. Deficit štátneho rozpočtu tak oproti plánovanému schodku prekročil túto úroveň 3,8-násobne a dosiahol úroveň 19,2 mld Sk. Fiškálna politika bola v roku 1998 *mierne reštriktívna*.

⁶ Výdavkovú stranu štátneho rozpočtu zaťažili najmä náklady súvisiace s novým územnosprávnym členením (2,9 mld Sk), dotácie agrokomplexu (1,6 mld Sk), rodičovský príspevok (1,8 mld Sk), rast mzdových prostriedkov rozpočtovej sféry (3,7 mld Sk), účasť štátu na ozdravovaní portfólia bánk (2,0 mld Sk), zvýšenie transferu na výstavbu diaľnic (1,4 mld Sk).

V sledovanom roku došlo k zmene výkonu menovej politiky v podmienkach Slovenskej republiky. Národná banka Slovenska prešla koncom roka 1998 na nový prístup k menovej politike, charakteristický plávajúcim menovým kurzom a využitím inflačného cielenia. Implementácia inflačného cielenia do inštrumentária Národnej banky Slovenska sa uskutočňovala počas rokov 1999 a 2000. Národná banka Slovenska rozdelila spotrebný kôš do troch základných skupín – potraviny (26,8 %), tovary a služby s regulovanými cenami (17,8 %) a ostatné (55,4 %). Cielenie inflácie sa obmedzilo len na skupiny ostatných tovarov, keďže predstavovali jedinú skupinu tovarov, ktorých ceny neboli pod priamym vplyvom administratívnych a politických rozhodnutí. Monetárna politika sa tak implementáciou nového inštrumentária priblížila k štandardnému výkonu menovej politiky. Monetárna politika pôsobila v roku 1998 v ekonomike *mierne reštriktívne*.

Kvantitatívna verifikácia a modifikácia – model C

Podobne ako pre prvú etapu transformácie, aj pri určovaní modelu pre kvalitatívnu analýzu v druhej etape bol základ v kvantitatívnej verifikácii modelu A. Výsledky odhadov teoretického modelu sú uvedené v tabuľke 2.11.

T a b u ľ k a 2.11
Odhadý parametrov modelu A za obdobie 1996 – 1998

	Konšt.	Y	r/i	ε	FD	R^2	DW
$C(Y)$	-14,38 (0,194)	0,63 (0,000)	-	-	-	0,91	1,35
$I(Y,r)$	-100,52 (0,000)	1,02 (0,000)	-1,52 (0,071)	-	-	0,94	1,52
$EX(\varepsilon,FD)$	51,52 (0,010)	-	-	-55,20 (0,028)	0,003 (0,000)	0,95	2,16
$IM(\varepsilon,Y)$	-186,77 (0,000)	1,53 (0,001)	-	44,04 (0,010)	-	0,87	1,49
$L(i,Y)$	-74,03 (0,218)	3,02 (0,000)	-3,48 (0,061)	-	-	0,95	1,16

Prameň: Vlastné výpočty.

Z tabuľky 2.11 je zjavné, že druhá etapa transformácie sa líši od prvej a mierne sa približuje k teoretickému hypotetickému modelu. Na rozdiel od modelu B sa ako

preukazný javí výmenný kurz, aj keď úroková miera stále ostáva nevýznamná. Preto sme opäť pristúpili k modifikácii nášho modelu.

Znova sme vypustili úrokovú mieru z rovnice pre I a z rovnice pre dopyt po peniazoch. Na rozdiel od modelu A však už tvorba hrubého fixného kapitálu nebola exogénna, ale bola funkciou Y . Táto funkcia popisuje rast investícií dôchodku (HDP). Pri raste Y sú investície vyššie, keďže firmy sa snažia rozširovať svoje výrobné kapacity na pokrytie dodatočného dopytu spojeného s vyššími dôchodkami. Na základe týchto záverov bol postavený model pre druhé transformačné obdobie – model C. Výsledky verifikácie tohto modelu sú uvedené v tabuľke 2.12.

$$\begin{aligned}
 \text{(IS)} \quad Y &= C(Y) + I(Y) + G + NX(\varepsilon, FD, Y) \\
 \text{(LM)} \quad M/P &= L(Y) \\
 \\
 C(Y) &= a + bY \\
 I(Y) &= c + d_2Y \\
 NX(\varepsilon, FD, Y) &= EX(\varepsilon, FD) - IM(\varepsilon, Y) \\
 EX(\varepsilon, FD) &= l_1 - l_2\varepsilon + l_3FD \\
 IM(\varepsilon, Y) &= m_1 + m_2\varepsilon + m_3Y \\
 L(Y) &= h + gY
 \end{aligned}
 \tag{Model C}$$

Tabuľka 2.12
Odhady parametrov modelu C za obdobie 1996 – 1998

	Konšt.	Y	r/i	ε	FD	R^2	DW
$C(Y)$	-14,38 (0,194)	0,63 (0,000)	-	-	-	0,91	1,35
$I(Y)$	-102,88 (0,000)	0,97 (0,000)	-	-	-	0,87	1,59
$EX(\varepsilon, FD)$	51,52 (0,010)	-	-	-55,20 (0,028)	0,003 (0,000)	0,95	2,16
$IM(\varepsilon, Y)$	-186,77 (0,000)	1,53 (0,001)	-	44,04 (0,010)	-	0,87	1,49
$L(Y)$	240,13 (0,167)	0,90 (0,000)	-	-	-	0,98	1,38

Prameň: Vlastné výpočty.

Model C už prezentuje, že ekonomika sa začína správať podľa istých štandardných zákonitostí. Začína fungovať kurzový mechanizmus, miera investícií prestala byť exogénnou premennou a dopyt po peniazoch reaguje na potreby hospodárstva. Stále však nepôsobí úroková miera. Keďže naša ekonomika by sa v tom čase dala označiť za

hlboko podkapitalizovanú, dopyt po úveroch výrazne prevyšoval ponuku. Ten, kto sa dostal k úveru, bol ochotný prijať ho za akúkoľvek cenu. Pôsobil tu aj fenomén, že určitá časť úverov sa čerpala bez ohľadu na úrok, z dôvodu budúceho plánovaného nesplácania týchto úverov. Tento jav je možné sledovať aj z rovnice dopytu po peniazoch. Neprítomnosť úrokovej miery v tejto rovnici a prítomnosť HDP ako vysvetľujúcej premennej svedčí o čisto transakčnej úlohe peňazí.

Kvalitatívna analýza – model C

Z kvantitatívnej analýzy vyplýva, že investície v druhom období už závisia od hrubého domáceho produktu. Vplyv úrokových mier na objem investícií však naďalej ostáva nepreukazný. Rovnako ani dopyt po peniazoch nie je ovplyvňovaný úrokovou mierou, v rovnici však ostal HDP. Výmenný kurz preukazne vplyva na export aj import. V druhom období sú teda krivky IS a LM určené ako

$$Y = a + bY + c + d_2Y + G + l_1 - l_2\varepsilon + l_3FD - m_1 - m_2\varepsilon - m_3Y \quad (2.31)$$

$$\frac{M}{P} = h + gY \quad (2.32)$$

Úroková miera teda nevystupuje ani v IS, ani v LM krivke (obr. 2.1 a 2.2).

Z krivky IS si môžeme vyjadriť hrubý domáci produkt Y ako

$$Y = \frac{1}{1 - b - d_2 + m_3} (a + c + G + l_1 - l_2\varepsilon + l_3FD - m_1 - m_2\varepsilon) \quad (2.33)$$

Súčasne z LM krivky vyplýva pre Y

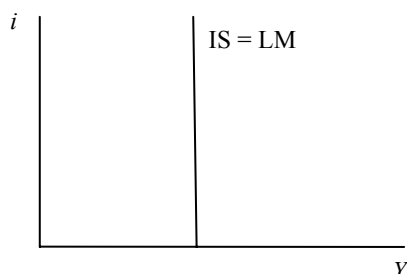
$$Y = \frac{1}{g} \left(\frac{M}{P} - h \right) \quad (2.34)$$

K tomuto rovnovážnemu Y prislúcha rovnovážna hodnota výmenného kurzu ε daná

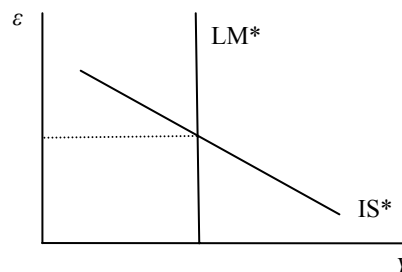
$$\varepsilon = \frac{1}{m_2 + l_2} \left[a + c + G + l_1 + l_3FD - m_1 - \frac{1}{g} (1 - b - d_2 + m_3) \left(\frac{M}{P} - h \right) \right] \quad (2.35)$$

V druhom období je teda Y určené ako priesečník kriviek IS^* a LM^* v súradniciach Y a ε , pričom LM^* krivka je zvislá⁷ (obr. 2.2). Keďže úrokové miery nevystupujú ani v IS , ani v LM krivke, ich zmena nemá žiadny vplyv na endogénne premenné modelu. Pre monetárnu politiku z toho vyplýva, že pri externých šokoch alebo zmene charakteru fiškálnej politiky musí buď akceptovať zmenu vo výmennom kurze, alebo pri fixnom výmennom kurze reagovať vhodnou zmenou menového agregátu. Monetárna politika je teda pri fixnom výmennom kurze podriadená fiškálnej politike.

O b r á z o k 2.1



O b r á z o k 2.2



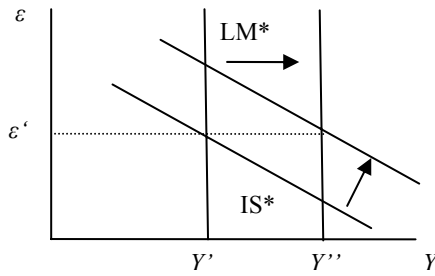
Reakcia hrubého domáceho produktu Y na zmenu v hospodárskej politike alebo na zmeny vzťahov v ekonomike, ktoré reprezentujú jednotlivé parametre rovníc, závisí od režimu výmenného kurzu. Výsledok pôsobenia je iný v režime fixného a iný v režime plávajúceho výmenného kurzu.

V režime fixného výmenného kurzu centrálna banka reaguje na zmeny v ekonomike udržiavaním stabilnej úrovne výmenného kurzu e .

Pre nami špecifikovaný model vo variante C na obdobie 1996 – 1998 potom platí, že s rastúcimi vládnyimi výdavkami G (teda expanzívnu fiškálnou politikou), s rastúcou autonómnou spotrebou a , autonómnymi investíciami c a rastúcim autonómnym exportom l_1 rastie aj HDP Y . Naopak, s rastúcimi autonómnymi importmi Y klesá. Krivka IS^* sa teda posúva smerom hore, monetárna politika však reaguje na tlaky na zhodnotenie kurzu menovou expanziou a krivka LM^* sa posúva doprava (obr. 2.3).

⁷ *V označení kriviek IS^* a LM^* slúži na odlišenie od kriviek IS a LM v súradniciach Y a i .

Obrázok 2.3



Nová rovnováha sa dosiahla pri rovnakej hladine e , ale pri vyššom dôchodku Y . Keynesov multiplikátor pre druhé obdobie má teda tvar:

$$\frac{\partial Y}{\partial G} = \frac{\partial Y}{\partial a} = \frac{\partial Y}{\partial c} = \frac{\partial Y}{\partial l_1} = -\frac{\partial Y}{\partial m_1} = \frac{1}{1-b-d_2+m_3} > 0 \quad (2.36)$$

Do akej miery vzrastie HDP pri zvýšení verejnej spotreby o jednotku, alebo pri zvýšení autonómnych členov a , c , l_1 , resp. poklese m_1 o jednotku, to závisí od hraničného sklonu k spotrebe b , od hraničného sklonu k investíciám d_2 a od hraničného sklonu k dovozu m_3 . Čím je hraničný sklon k dovozu väčší a bližší sa k súčtu hraničného sklonu k spotrebe a hraničného sklonu k investíciám, tým menej vzrastie HDP pri takejto zmene G , keďže väčšia časť novovzniknutého dopytu je krytá zvýšeným dovozom.

S rastúcim hraničným sklonom k spotrebe a hraničným sklonom k investíciám a s klesajúcim hraničným sklonom k dovozu Y rastie.

$$\frac{\partial Y}{\partial b} = \frac{\partial Y}{\partial d_2} = -\frac{\partial Y}{\partial m_3} = \frac{1}{(1-b-d_2+m_3)^2} (a+c+G+l_1-l_2\varepsilon+l_3FD-m_1-m_2\varepsilon) > 0 \quad (2.37)$$

Pre malú otvorenú ekonomiku je dôležité poznať aj dôsledky spôsobené zmenou v parametroch zahraničného obchodu. So zvyšovaním zahraničného dopytu, resp. so zvyšovaním citlivosti reakcie exportu na zahraničný dopyt Y podľa očakávania rastie.

$$\frac{\partial Y}{\partial FD} = \frac{l_3}{1-b-d_2+m_3} > 0 \quad (2.38)$$

$$\frac{\partial Y}{\partial l_3} = \frac{FD}{1-b-d_2+m_3} > 0 \quad (2.39)$$

Parametre l_2 a m_2 vyjadrujú mieru, s akou ekonomika reaguje na zmeny výmenného kurzu. Rast týchto parametrov spôsobí nárast dovozu a pokles vývozu, čo sa odrazí v posune IS* krivky nadol. Hodnota rovnovážneho produktu Y sa tým zníži.

$$\frac{\partial Y}{\partial m_2} = \frac{\partial Y}{\partial l_2} = -\frac{\varepsilon}{1-b-d_2+m_3} < 0 \quad (2.40)$$

$$\frac{\partial Y}{\partial \varepsilon} = -\frac{l_2+m_2}{1-b-d_2+m_3} < 0 \quad (2.41)$$

Menová politika pri fixnom výmennom kurze nemôže ovplyvniť Y , keďže jej jediným cieľom je udržiavať stálu úroveň výmenného kurzu.

Na obchodnú bilanciu má v režime fixných výmenných kurzov rastúca verejná spotreba G , rastúca autonómna spotrebou a ako aj autonómne investície c negatívny účinok. Zvýšenie verejnej spotreby G zvýši Y , čím sa zvýši aj import, export sa však nemení a čistý export NX klesá. Vplyv rastúcich autonómnych exportov, resp. importov nie je jednoznačný a závisí od veľkosti parametrov modelu. Ak je súčet hraničného sklonu k spotrebe a hraničného sklonu k investíciám menší ako jedna, potom rast autonómnych exportov (pokles autonómnych importov) vedie k zlepšeniu obchodnej bilancie.⁸

$$\frac{\partial NX}{\partial G} = \frac{\partial NX}{\partial a} = \frac{\partial NX}{\partial c} = -\frac{m_3}{1-b-d_2+m_3} < 0 \quad (2.42)$$

$$\frac{\partial NX}{\partial l_1} = -\frac{\partial NX}{\partial m_1} = 1 - \frac{m_3}{1-b-d_2+m_3} > 0 \quad (2.43)$$

Rastúci zahraničný dopyt má pozitívny efekt na HDP, čo ďalej pôsobí na rast importu. Celkový vplyv na obchodnú bilanciu preto opäť závisí od veľkosti parametrov rovnako ako pri zmene autonómneho dovozu a vývozu. Vzťah pre závislosť obchodnej bilancie a l_3 je symetrický:

$$\frac{\partial NX}{\partial FD} = l_3 \left(1 - \frac{m_3}{1-b-d_2+m_3} \right) > 0 \quad (2.44)$$

⁸ Na analýzu vplyvu zmien v hospodárskej politike alebo vo vzťahoch v ekonomike na obchodnú bilanciu využijeme reťazové pravidlo, podľa ktorého je napríklad vplyv expanzívnej fiškálnej politiky určený ako

$$\frac{\partial NX}{\partial G} = \frac{\partial NX}{\partial Y} \frac{\partial Y}{\partial G}$$

$$\frac{\partial NX}{\partial l_3} = FD \left(1 - \frac{m_3}{1-b-d_2+m_3} \right) > 0 \quad (2.45)$$

Intenzita pôsobenia uvedených zmien v ekonomike závisí od parametrov vystupujúcich v multiplikátore (2.36). Tieto intenzity ovplyvňujú účinnosť pôsobenia jednotlivých druhov hospodárskej politiky.

Pre vládne výdavky, autonómnou spotrebu, autonómne investície a autonómny export platí, že s rastúcim hraničným sklonom k spotrebe a s rastúcim hraničným sklonom k investíciám je multiplikátor väčší, a naopak, s rastúcou dovoznou náročnosťou je multiplikátor menší:

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial G \partial b} = \frac{\partial^2 Y}{\partial G \partial d_2} = -\frac{\partial^2 Y}{\partial m_1 \partial b} = -\frac{\partial^2 Y}{\partial m_1 \partial d_2} = \frac{1}{(1-b-d_2+m_3)^2} > 0 \quad (2.46)$$

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial G \partial m_3} = -\frac{\partial^2 Y}{\partial m_1 \partial m_3} = -\frac{1}{(1-b-d_2+m_3)^2} < 0 \quad (2.47)$$

Pozitívne účinky rastu zahraničného dopytu, prirodzene, rastú pri vyššej citlivosti exportu na zahraničný dopyt l_3 , spôsobenej lepšou konkurencieschopnosťou ekonomiky. Naopak, kladný efekt rastu zahraničného dopytu FD , ktorý vyvoláva rast exportu, a teda aj HDP, sa znižuje s rastúcou dovoznou náročnosťou ekonomiky m_3 .

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial FD \partial l_3} = \frac{1}{1-b-d_2+m_3} > 0 \quad (2.48)$$

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial FD \partial m_3} = -\frac{l_3}{(1-b-d_2+m_3)^2} < 0 \quad (2.49)$$

S rastúcou dovoznou náročnosťou dochádza k menším zmenám v HDP pri kurzových pohyboch, keďže väčšia časť domáceho dopytu je uspokojovaná dovozmi a multiplikátor (2.36) je menší. Pri zhodnotení kurzu čistý export NX a HDP klesajú. Pokles dôchodku Y spôsobí ďalší pokles importu. Ak je m_3 vyššie, je tento pokles väčší, a naopak, pokles HDP menší. Sklon IS^* krivky je s rastúcim m_3 väčší. Naopak, s rastúcim hraničným sklonom k spotrebe a hraničným sklonom k investíciám dochádza pri apreciacii výmenného kurzu k väčším poklesom Y . Sklon IS^* krivky je s rastúcim b a d_2 menší.

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial \varepsilon \partial b} = \frac{\partial^2 Y}{\partial \varepsilon \partial d_2} = -\frac{l_2 + m_2}{(1 - b - d_2 + m_3)^2} < 0 \quad (2.50)$$

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial \varepsilon \partial m_3} = \frac{l_2 + m_2}{(1 - b - d_2 + m_3)^2} > 0 \quad (2.51)$$

V režime plávajúceho výmenného kurzu je reakcia ekonomiky odlišná. V krátkom období, pri predpoklade fixovaných cien, rastúce vládne výdavky G , rastúca autonómna spotreba a , autonómne investície c a rastúci autonómny export posúvajú krivku IS^* smerom hore. To však vedie k zhodnoteniu výmenného kurzu e , čistý export NX poklesne, to kompenzuje účinky vyšších výdavkov G a dôchodok Y ostáva nezmenený.

Rovnako aj zmeny v zahraničnom dopyte, resp. v citlivosti reakcie exportu na zahraničný dopyt spôsobia iba zmeny v hodnote rovnovážneho výmenného kurzu e , pričom Y ostáva nemenné.

$$\frac{\partial e}{\partial G} = \frac{\partial e}{\partial a} = \frac{\partial e}{\partial c} = \frac{\partial e}{\partial l_1} = -\frac{\partial e}{\partial m_1} = \frac{1}{m_2 + l_2} > 0 \quad (2.52)$$

$$\frac{\partial e}{\partial FD} = \frac{l_3}{m_2 + l_2} > 0 \quad (2.53)$$

$$\frac{\partial e}{\partial l_3} = \frac{FD}{m_2 + l_2} > 0 \quad (2.54)$$

Menová politika pri plávajúcom výmennom kurze je, na rozdiel od situácie pri fixnom kurze, účinná. V krátkom období pri predpoklade fixovaných cien a pri expanzívnej menovej politike reaguje Y rastom a výmenný kurz e znehodnotením.

$$\frac{\partial Y}{\partial M} = \frac{1}{gP} > 0 \quad (2.55)$$

$$\frac{\partial e}{\partial M} = -\frac{1}{(m_2 + l_2)gP}(1 - b - d_2 + m_3) < 0 \quad (2.56)$$

Expanzívna menová politika zvyšuje množstvo peňazí, pričom P je v krátkom období nemenné. Nominálny výmenný kurz sa znehodnocuje, čo pôsobí pozitívne na čistý export NX , a teda aj na Y .

Kvalitatívnu analýzu modelu C teraz môžeme konfrontovať s vývojom ekonomiky SR v období 1996 – 1998. Počas takmer celého obdobia 1996 – 1998 sa udržiaval fixný výmenný kurz.⁹ Okrem značne expanzívnej fiškálnej politiky bolo obdobie 1996 – 1998 poznačené aj snahou o reguláciu dovozu uplatňovaním rôznych tarifných a netarifných opatrení.

Antiimportné opatrenia nasledovali po značnom zhoršení obchodnej bilancie v roku 1996. V roku 1997 sa zaviedla povinná certifikácia dovozu, neskôr v júli ju nahradila dovozná prirážka. Dovozná prirážka bola v októbri 1998 znížená na nulu, v máji 1999 však bola zavedená znovu.

Tieto opatrenia podľa (2.36) a (2.43) zvyšujú HDP a zlepšujú obchodnú bilanciu. Rovnako pozitívne pôsobil podľa (2.38) a (2.44) aj rast zahraničného dopytu. Napriek antiimportným opatreniam, a napriek relatívne vysokým tempám rastu exportu sa obchodná bilancia v rokoch 1997 a 1998 skončila s vysokými deficitmi. Slovenská ekonomika sa totiž dlhodobo vyznačuje vysokou dovoznou náročnosťou. Priamo z dovozov sa v roku 1998 hradilo až 50 % investícií a 12 % konečnej spotreby.¹⁰ Tieto čísla však vyjadrujú iba priame vzťahy a po vyjadrení nepriamych vzťahov by boli vyššie, keďže až 29 % medzispotreby sa v roku 1998 taktiež uspokojovalo dovozmi. Medzispotreba sa pritom na celkových dovozoch podieľala až 60 %. Vysoké miery rastu investícií a konečnej spotreby domácností v rokoch 1996 – 1998 teda prevážili ostatné faktory pôsobiace na obchodnú bilanciu.

Podľa (2.47) s vysokou dovoznou náročnosťou sa účinok expanzívnej fiškálnej politiky znižuje. Ak je hraničný sklon k dovozu blízky súčtu hraničného sklonu k spotrebe a k investíciám, dodatočný dopyt sa hradí z dovozov a multiplikátor (2.36) je blízky jednej – multiplikačné efekty sú teda zanedbateľné. Pri pohľade na koeficienty odhadnutých rovníc vidno, že obdobie 1996 – 1998 možno charakterizovať práve takto. Rovnako s vysokou dovoznou náročnosťou je malý aj účinok zavedenia antiimportných opatrení (2.47) a podľa (2.49) sa znižuje aj pozitívny účinok rastu zahraničného dopytu.

V období 1996 – 1998 teda došlo v porovnaní s predchádzajúcim obdobím ku kvalitatívnej zmene hospodárskeho rastu, pričom hlavným faktorom sa stal vnútorný

⁹ Slovenská koruna bola od 14. 7. 1994 do 2. 10. 1998 napojená na kôš dvoch mien, v ktorom 60 % tvorila nemecká marka (DEM) a 40 % americký dolár (USD).

¹⁰ Podľa údajov Ministerstva hospodárstva SR o použití dovozov.

dopyt stimulovaný expanzívnou fiškálnou politikou, vysokým rastom investícií a vysokým rastom domácej spotreby. Tieto zmeny spôsobili relatívne vysoké tempá rastu, viedli však k značnému zhoršeniu obchodnej bilancie.

2.2.3. Tretia etapa transformácie (1999 – 2002)

Vývoj základných makroekonomických ukazovateľov

Obdobie 1998 – 2002 môžeme charakterizovať ako obdobie štandardizácie hospodárskej politiky. Vývoj a štruktúru HDP v bežných a stálych cenách znázorňujú tabuľky 2.13 a 2.14.

T a b u ľ k a 2.13

Štruktúra HDP v 3. etape – stále ceny

		1999	2000	2001	2002
Konečná spotreba spolu	mil. Sk index	513 385 100,2	512 373 99,8	536 505 104,7	563974 105,1
Konečná spotreba domácností	mil. Sk index	369 715 102,7	366 466 99,1	384 438 104,9	404830 105,3
Konečná spotreba neziskových inštitúcií slúžiacich domácnostiam	mil. Sk index	6 372 135,9	6 433 101	6 158 95,7	6373 103,5
Konečná spotreba verejnej správy	mil. Sk index	137 298 92,9	139 474 101,6	145 909 104,6	152771 104,7
Tvorba hrubého kapitálu	mil. Sk index	178 591 79	180 350 101	207 800 115,2	212441 102,2
Tvorba hrubého fixného kapitálu	mil. Sk index	191 113 80,4	177 297 92,8	201 948 113,9	200130 99,1
Zmena stavu zásob a cenností	mil. Sk	-12 522	3 053	5 852	12311
Vývoz výrobkov a služieb	mil. Sk index	463 075 105	526 429 113,7	559 336 106,3	590036 105,5
Dovoz výrobkov a služieb	mil. Sk index	478 132 93,3	528 455 110,5	586 796 111	617496 105,2
Hrubý domáci produkt	mil. Sk index	676 919 101,5	690 697 102	716 845 103,8	748385 4,4

Prameň: ŠÚ SR.

T a b u ľ k a 2.14
Štruktúra HDP v 3. etape – bežné ceny

		1999	2000	2001	2002
Konečná spotreba spolu	mil. Sk index	648 153 108,2	712 829 110	789 303 110,7	851 951,0 107,9
Konečná spotreba domácností	mil. Sk index	472 968 111,5	519 596 109,9	577 522 111,1	623 146,0 107,9
Konečná spotreba neziskových inštitúcií slúžiacich domácnostiam	mil. Sk index	7 827 150,4	8 437 107,8	8 365 99,1	8 950,0 107,0
Konečná spotreba verejnej správy	mil. Sk index	167 358 98,6	184 796 110,4	203 416 110,1	219 855,0 108,1
Tvorba hrubého kapitálu	mil. Sk index	232 698 87,6	244 141 104,9	302 979 124,1	320 983,0 105,9
Tvorba hrubého fixného kapitálu	mil. Sk index	249 792 88,6	242 277 97	291 027 120,1	300 560,0 103,3
Zmena stavu zásob a cenností	mil. Sk	-17 094	1 864	11 952	20 423,0
Vývoz výrobkov a služieb	mil. Sk index	518 078 111	661 511 127,7	741 008 112	787 349,0 106,3
Dovoz výrobkov a služieb	mil. Sk index	554 821 100,9	684 402 123,4	823 451 120,3	865 126,0 105,1
Hrubý domáci produkt	mil. Sk index	844 108 108	934 079 110,7	1 009 839 108,1	1 096 384,0 8,6

Prameň: ŠÚ SR.

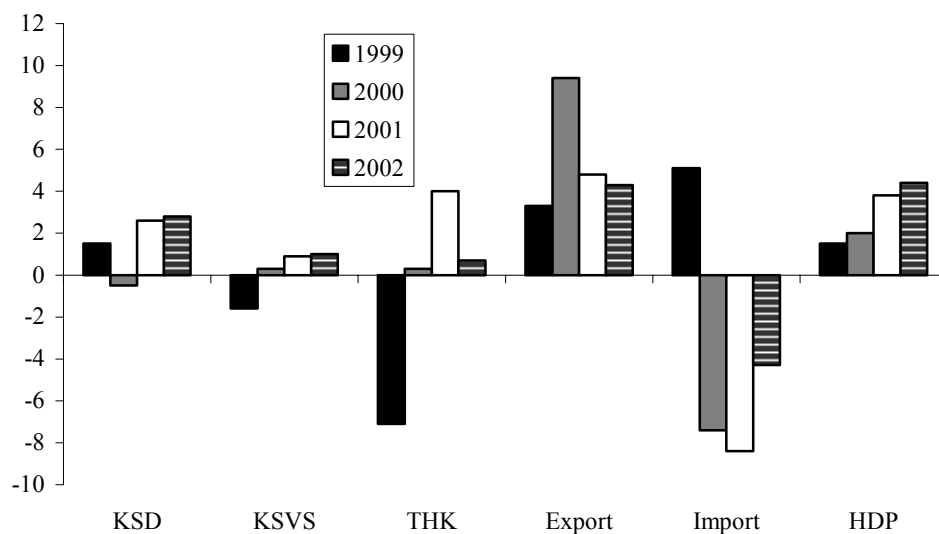
T a b u ľ k a 2.15
**Prínosy jednotlivých komponentov HDP k ekonomickému rastu
v rokoch 1999 – 2002 (v %)**

	1999	2000	2001	2002
Konečná spotreba domácností	1,5	-0,5	2,6	2,8
Konečná spotreba neziskových inštitúcií	0,3	0,0	0,0	0,0
Konečná spotreba verejnej správy	-1,6	0,3	0,9	1,0
Tvorba hrubého kapitálu	-7,1	0,3	4,0	0,7
Export	3,3	9,4	4,8	4,3
Import	5,1	-7,4	-8,4	-4,3
HDP	1,5	2,0	3,8	4,4

Prameň: Vlastné výpočty podľa ŠÚ SR.

Graf 2.3

Prínosy jednotlivých komponentov HDP k ekonomickému rastu v rokoch 1999 – 2002 (v %)



Prameň: Vlastné výpočty podľa ŠÚ SR.

Rok 1999

Rok 1999 sa niesol v znamení makroekonomických stabilizačných opatrení. Opatrenia boli orientované predovšetkým na zníženie domáceho dopytu a zmiernenie vonkajšej nerovnováhy. Súčasťou tohto programu bola realizácia opatrení na sanáciu príjmov štátneho rozpočtu, ktorými boli: zvýšenie spodnej hranice DPH zo 6 % na 10 %, zavedenie dovoznej prirážky na 80 % dovážaného tovaru so 7 % sadzbou, zvýšenie sadzieb dane z minerálnych olejov, zvýšenie administratívnych a správnych poplatkov, zvýšenie spotrebnej dane z tabaku a tabakových výrobkov. Celkový dopad na príjmy štátneho rozpočtu z týchto opatrení sa predpokladal v sume 18,1 mld Sk.

Aj napriek výrazným reštriktívnym opatreniam nedošlo k poklesu HDP. Zaznamenal sa skromný 1,5 % ekonomický rast (tzv. mäkké pristátie), a to najmä vďaka pozitívnemu vývoju exportu (5 % medziročný rast) a realizácii opatrení obmedzujúcich import, ktoré sa prejavili medziročným poklesom importu o 6,7 % (tieto opatrenia tak prispeli k pozitívnemu príspevku importu k rastu HDP o 5,1 %). Z hľadiska štruktúry HDP najväčší medziročný pokles zaznamenala tvorba hrubého kapitálu o 21 % a konečná spotreba verejnej správy o 7,1 %.

Fiškálna a monetárna politika

V nasledujúcom roku 1999 vykazovala fiškálna politika oproti ostatným rokom určité špecifiká. Hospodárenie štátneho rozpočtu počas prvého kvartálu tohto roka bolo charakteristické existenciou rozpočtového provizória.¹¹ V oblasti fiškálnej politiky bolo prioritou MF SR prispieť k makroekonomickej stabilizácii a spotrebu rozpočtovej sféry prispôbiť reálnym zdrojovým možnostiam. V sledovanom roku bola fiškálna politika výrazne *reštriktívna*.

Monetárnu politiku môžeme na základe vývoja úrokových sadzieb hodnotiť ako *expanzívnu*. Oproti predchádzajúcim rokom, keď vláda bola ochotná požičať si prakticky za akúkoľvek úrokovú sadzbu (nízka úroková elasticita dopytu zo strany vlády), situácia sa výrazne zmenila. Vláde sa podarilo úspešne emitovať a umiestniť na zahraničných trhoch vládne obligácie, čím odpadla potreba refinancovať štátny rozpočet na domácom peňažnom trhu.¹² Prispela tým k čiastočnému poklesu úrokových sadzieb na medzibankovom trhu.

Odkladanie krokov potrebných na riešenie makroekonomických nerovnováh vyústilo v roku 1999 do menovej turbulencie a následného znehodnotenia slovenskej koruny voči ostatným menám, najmä voči americkému doláru.¹³

T a b u ľ k a 2.16

Vývoj makroekonomických ukazovateľov v rokoch 1999 – 2002

Rok	Miera nezamestnanosti ¹	Saldo BÚ PB	Saldo obchodnej bilancie	Podiel salda BÚ PB/HDP	Saldo ŠR ²	Čisté pôžičky prijaté (poskytnuté) / HDP	Miera inflácie (CPI)
1999	16,2	-40,6	-45,2	-4,9	-14,8	6,4	10,6
2000	18,6	-32,9	-41,8	-3,6	-27,6	13,8	12,0
2001	19,2	-84,9	-103,2	-8,6	-44,4	7,5	7,3
2002	18,5	-87,9	-96,6	-8,2	-51,7	-	3,3

¹ Podľa výberového zisťovania pracovných síl.

² Od roku 1997 zmena metodiky.

Prameň: ŠÚ SR; NBS; MF SR.

¹¹ Zákon o štátnom rozpočte č. 63 Z. z. bol schválený NR SR 26. 3. 1999.

¹² V roku 1998 umiestnila SR zastúpená MF SR na trh eurobondy v hodnote 600 mil. DEM s kupónom 8 % so splatnosťou v máji 2003 so spreadom 3,5 %. V roku 1999 to boli eurobondy v hodnote 350 mil. EUR s kupónom 7,5 % splatné v júni 2004 so spreadom 4,5 %.

¹³ V roku 1999 sa kurz slovenskej koruny pohyboval v intervale 42,3 SKK/EUR – 47,3 SKK/EUR a priemerný kurz za rok dosiahol úroveň 42,557 SKK/EUR. Oveľa väčšie znehodnotenie nastalo voči americkému doláru. Pokiaľ priemerný kurz USD v roku 1998 bol 36,207 SKK/USD, tak v roku 1999 dosiahol úroveň 42,059 SKK/USD.

Rok 2000

Rok 2000 predstavoval v slovenskej ekonomike ďalšie pokračovanie realizácie opatrení zabezpečujúcich makroekonomickú stabilitu. Ekonomický rast dosiahol úroveň 2,0 %, a to najmä v dôsledku priaznivého vývoja konjunktúry vo svetovej ekonomike. Export výrobkov a služieb prispel k rastu HDP 9,4 % a medziročne vzrástol o 13,7 %. Vývoj ostatných komponentov HDP sa vyvíjal negatívne, alebo v medziročnom porovnaní stagnoval. Dôležitým faktorom bola aj relatívne obozretne realizovaná hospodárska politika.

Fiškálna politika a monetárna politika

Rozpočtové hospodárenie v roku 2000 sa skončilo deficitom štátneho rozpočtu na úrovni 27,6 mld Sk. Fiškálnu politiku môžeme označiť ako *expanzívnu*, treba však poznamenať, že orientácia fiškálnej politiky je vzhľadom na jednorazové a výnimočné výdavky spojené s reštrukturalizáciou úverového portfólia domácich bánk mierne skreslená.¹⁴ Výdavky na ozdravenie portfólia bánk tak prispeli k výraznému zvýšeniu výdavkov v sledovanom roku a do veľkej miery odrážajú transformačné špecifiká SR, pričom automaticky neimplikujú zámerné opatrenia vlády smerom k fiškálnej expanzii. Môžeme teda s istou mierou opatrnosti konštatovať, že *rok 2000* predstavoval z hľadiska kombinácie fiškálnej a menovej politiky *fiškálnu a monetárnu expanziu*.

Rok 2001

V roku 2001 vzrástol reálny HDP medziročne o 3,8 %. Rast bol ťahaný predovšetkým rastom domáceho dopytu. Konečná spotreba domácností vzrástla medziročne o 4,9 % s príspevkom 2,6 % k celkovému rastu. Výrazne sa na raste podieľali aj THK

¹⁴ V tejto kategórii výdavkov sa prostredníctvom kapitoly Všeobecná pokladničná správa rozpočtovalo celkove 724,9 mil. Sk. Vykonanými rozpočtovými opatreniami sa uvedená suma výrazne (18-násobne) zvýšila na 13 115 mil. Sk, čím sa najmä finančne zabezpečovala reštrukturalizácia úverového portfólia vybraných bánk v zmysle § 12 zákona o štátnom rozpočte na rok 2000 (MF SR, 2001).

s medziročným prírastkom o 15,2 % a príspevkom 4,0 % a vývoz tovarov a služieb s príspevkom 4,8 % a medziročným rastom o 6,3 %.

Fiškálna a monetárna politika

Medzi hlavné zámery MF SR patrilo zabezpečenie plynulého chodu štátu pri kumulácii viacerých reformných opatrení vlády a udržanie fiškálnej disciplíny celého okruhu verejných financií tak, aby sa postupne vytvárali predpoklady na elimináciu schodku verejných rozpočtov a efektívnejšie využívanie rozpočtových zdrojov. V roku 2001 bolo do štátneho rozpočtu zapracovaných viacero opatrení, ktorými sa mali vytvoriť podmienky na uskutočňovanie zámerov hospodárskej politiky. Išlo predovšetkým o zníženie daňového zaťaženia fyzických osôb, zrušenie dovoznej prirážky, vyplácanie dlhopisov FNM SR, finančnú reštrukturalizáciu bánk, zvyšovanie regulovaných cien, prípravu SR na vstup do NATO A EÚ a prvú etapu reformy verejnej správy. Saldo štátneho rozpočtu dosiahlo úroveň 44,4 mld Sk. Fiškálna politika bola v porovnaní s predchádzajúcim obdobím *neutrálna*.

Menová politika sa v roku 2001 sústredila na znižovanie úrokových sadzieb a ich dlhodobú stabilitu a pôsobila v ekonomike *neutrálne*.

Rok 2002

Vývoj v roku 2002 bol v slovenskej ekonomike výrazne ovplyvnený politickým cyklom. Došlo k výraznému zníženiu fiškálnej disciplíny, k odkladu deregulácie cien a vplyvom rastu konečnej spotreby domácností a konečnej spotreby verejnej správy k prehĺbeniu schodku obchodnej bilancie a bežného účtu platobnej bilancie. Tempo rastu HDP dosiahlo úroveň 4,4 %. Z hľadiska štruktúry sa zaznamenali najväčšie medziročné tempá rastu pri konečnej spotrebe domácností o 5,3 %, konečnej spotrebe verejnej správy o 4,7 %. Mierne vzrástla tvorba hrubého kapitálu o 2,2 % a tempo rastu exportu mierne prevýšilo tempo rastu importu o 0,3 percentného bodu. Najvýraznejšie k ekonomickému rastu prispel vývoz výrobkov a služieb 4,3 % a konečná spotreba domácností 2,8 %.

Fiškálna a monetárna politika

V roku 2002 patrilo medzi hlavné zámery rozpočtovej politiky, ako ich formulovalo MF SR, pokračovanie v stabilizácii verejných financií pri realizácii zostávajúcich zámerov Programového vyhlásenia vlády (MF SR, 2003). To sa malo zabezpečiť najmä neprekročením rozpočtovaného schodku štátneho, resp. verejného rozpočtu, a pokračovaním reforiem, ktoré sa v oblasti rozpočtovej politiky sústreďovali na aplikáciu a ďalšie rozpracovanie reformy verejných financií.

Osobitná pozornosť sa venovala uplatňovaniu programového rozpočtovania, keď sa v plnej programovej štruktúre rozpočtovali výdavky štyroch rozpočtových kapitol (Najvyšší súd SR, Ústavný súd SR, Ministerstvo školstva SR a Slovenská akadémia vied).

Rozpočet uzavrel hospodárenie s deficitom na úrovni 51,7 mld Sk a *fiškálna politika mala expanzívny charakter*.

Cieľom menovej politiky NBS na rok 2002 bolo vytváranie predpokladov na splnenie integračných podmienok pre vstup SR do Európskej únie. Menový program na rok 2002 uvažoval s dosiahnutím jadrovej inflácie v rozmedzí 3,2 – 4,7 %, pri celkovej inflácii 3,5 – 4,9 %; so znížením deficitu bežného účtu platobnej bilancie z 8,6 % na 7,9 % a s rýchlejšim rastom rezerv NBS. Menová politika bola mierne *reštriktívna*.

Kvantitatívna verifikácia a modifikácia model A

Pri hodnotení správania ekonomiky podľa nami predpokladaného modelu A sme skúmali aj obdobie 1999 – 2002. Toto obdobie sa dá charakterizovať ako obdobie zmeny vlády, a teda aj zmeny hospodárskej politiky. Očakávali sme, že v tomto období sa ekonomika už bude správať podľa štandardných vzťahov. Predpokladali sme naplnenie východiskového modelu A. Výsledky odhadov uvádzame v tabuľke 2.17.

Tabuľka 2.17
Odhady parametrov modelu A na obdobie 1999 – 2002

	Konšt.	Y	r/i	ε	FD	R^2	DW
$C(Y)$	-0,53 (0,969)	0,55 (0,000)	-	-	-	0,96	1,51
$I(Y,r)$	-30,29 (0,066)	0,47 (0,000)	-1,47 (0,022)	-	-	0,77	1,47
$EX(\varepsilon,FD)$	7,07 (0,782)	-	-	52,75 (0,101)	0,001 (0,059)	0,81	1,24
$IM(\varepsilon,Y)$	-203,70 (0,000)	1,65 (0,000)	-	36,16 (0,034)	-	0,92	1,89
$L(i,Y)$	173,54 (0,020)	1,45 (0,001)	-4,32 (0,002)	-	-	0,95	1,67

Prameň: Vlastné výpočty.

Za obdobie 1999 – 2002 sú teda na hladine 0,05 významné koeficienty všetkých rovníc okrem rovnice pre export. V tomto období napriek zhodnocovaniu kurzu rastie export, odhadnuté l_2 má teda nesprávne znamienko. Ďalšou analýzou sme vyvodili záver, že náš vývoz v poslednom období nie je ani tak ovplyvňovaný absolútnou hodnotou výmenného kurzu, ale skôr jeho vývojom v čase. Preto boli vysvetľujúce premenné mierne modifikované a popri svetovom dovoze FD sa namiesto výmenného kurzu použila premenná popisujúca jeho zmenu $\Delta\varepsilon$. Ak sa kurz mení stabilne,¹⁵ na vývoji vývozu vplýva minimálne.

$$(IS) \quad Y = C(Y) + I(r, Y) + G + NX(\varepsilon, \Delta\varepsilon, FD, Y)$$

$$(LM) \quad M/P = L(Y, i)$$

$$r = i - \pi$$

$$C(Y) = a + bY \quad (\text{Model A'})$$

$$I(r, Y) = c - d_1 r + d_2 Y$$

$$NX(\varepsilon, \Delta\varepsilon, FD, Y) = EX(\Delta\varepsilon, FD) - IM(\varepsilon, Y)$$

$$EX(\Delta\varepsilon, FD) = l_1 - l_2 \Delta\varepsilon + l_3 FD$$

$$IM(\varepsilon, Y) = m_1 + m_2 \varepsilon + m_3 Y$$

$$L(i, Y) = h + gY - fi$$

Podľa tabuľky 2.18 sú teda všetky parametre štatisticky významné na hladine 0,05 a môžeme prehlásiť, že náš model založený na teoretickom základe popisuje ekonomiku, ako sa vyvíjala v období 1999 – 2002.

¹⁵ Ostáva nezmenený, prípadne apreciuje, alebo deprecieje rovnakým tempom.

Z tejto malej kvantitatívnej analýzy môžeme uskutočniť niekoľko významných záverov. Ekonomika sa od roku 1999 začala správať podľa predpokladov štandardného vývoja štandardných ekonomík. Hraničný sklon k spotrebe je 0,55. To znamená, že v rokoch 1999 – 2002 sa z jednej koruny dodatočného príjmu minulo na spotrebu 0,55 Sk. Je zrejmý negatívny vplyv úrokových mier tak na investície, ako aj dopyt po peniazoch. Vývoz bol ovplyvňovaný predovšetkým vývojom zahraničného dopytu a dovoz objemom HDP. Vyššie koeficienty preukaznosti pri premenných pre výmenný kurz tak pri dovoze, ako i vývoze nám ponúkajú priestor na zamyslenie nad budúcim vplyvom výmenného kurzu na zahraničný obchod.

T a b u ľ k a 2.18

Odhady parametrov modelu A' na obdobie 1999 – 2002

	Konšt.	Y	r/i	$\varepsilon(\Delta\varepsilon)$	FD	R^2	DW
$C(Y)$	-0,53 (0,969)	0,55 (0,000)	-	-	-	0,96	1,51
$I(Y,r)$	-30,29 (0,066)	0,47 (0,000)	-1,47 (0,022)	-	-	0,77	1,47
$EX(\Delta\varepsilon,FD)$	40,07 (0,001)	-	-	-58,91 (0,040)	0,002 (0,000)	0,93	1,28
$IM(\varepsilon,Y)$	-203,70 (0,000)	1,65 (0,000)	-	36,16 (0,034)	-	0,92	1,89
$L(i,Y)$	173,54 (0,020)	1,45 (0,001)	-4,32 (0,002)	-	-	0,95	1,67

Prameň: Vlastné výpočty.

Kvalitatívna analýza – model A

V treťom období je empiricky odhadnutý model zhodný s východiskovým teoretickým modelom. Úrokové miery sa už vo vzťahu k investíciám, ako aj k dopytu po peniazoch ukázali ako signifikantné. Centrálna banka v tomto období ustúpila od politiky fixného menového kurzu a uskutočňovala politiku riadenej kontroly výmenného kurzu. Na rozdiel od klasického Mundellovho-Flemingovho modelu upúšťame od predpokladu väzby domácich úrokových mier na zahraničné úrokové miery. Je to spôsobené tým, že v sledovanom období bol vývoj domácich a zahraničných úrokových mier značne odlišný. Model je špecifikovaný nasledovnými rovnicami (IS), (LM). Krivky IS a LM sú vyjadrené v rovniaciach (IS_k) a (LM_k).

$$(IS) \quad Y = a + bY + c - d_1r + d_2Y + G + l_1 - l_2\Delta\varepsilon + l_3FD - m_1 - m_2\varepsilon - m_3Y$$

$$(LM) \quad M/P = h + gY - f\hat{i}$$

$$r = i - \pi$$

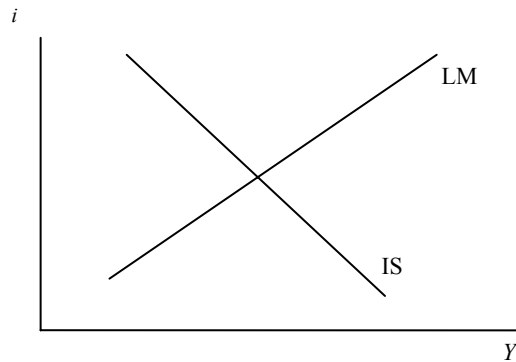
$$(IS_k) \quad r = 1/d_1[a + (b - 1 + d_2 - m_3)Y + c + G + l_1 - l_2\Delta\varepsilon + l_3FD - m_1 - m_2\varepsilon]$$

$$(LM_k) \quad i = 1/f(h + gY - M/P)$$

$$r = i - \pi$$

Koeficient $\frac{b+d_2-1-m_3}{d_1}$ pri Y v (IS_k) je po dosadení odhadnutých koeficientov záporný, a teda krivka IS má v zhode s teoretickým IS-LM modelom klesajúci charakter. Koeficient $\frac{g}{f}$ pri Y v (LM_k) je kladný, čo znamená, že LM krivka je rastúca (obr. 2.4).

O b r á z o k 2.4



Riešením systému rovníc (IS), (LM) dostaneme produkt Y^* a úrokovú mieru r^* , zodpovedajúce rovnováhe na trhu tovarov aj peňazí.

$$Y^* = \frac{1}{1 - b + \frac{d_1g}{f} - d_2 + m_3} \left(a + c - \frac{d_1h}{f} + \frac{d_1}{f} \frac{M}{P} - d_1\pi + G + l_1 - l_2\Delta\varepsilon + l_3FD - m_1 - m_2\varepsilon \right) \quad (2.57)$$

Základný multiplikátor $\frac{1}{1 - b + \frac{d_1g}{f} - d_2 + m_3}$ sa od multiplikátora vychádzajúceho

z modelu C (2.36) odlišuje prítomnosťou kladného člena $\frac{d_1g}{f}$. Keynesov multiplikátor je teda menší. Je to tým, že model A v multiplikačnom procese zachytáva ďalšiu ekonomickú súvislosť spojenú s trhom peňazí. Rast dôchodku Y spôsobí zvýšenie transakčného

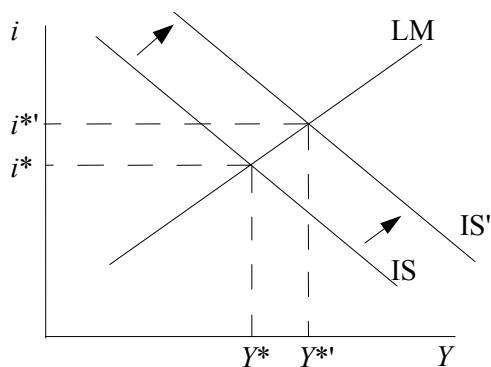
dopytu po peniazoch. Pri obmedzenej ponuke sa na trhu peňazí nastolí nová rovnováha pri vyššej úrokovej miere. Zvýšenie úrokových mier nepriaznivo vplýva na objem investícií. Pokles investícií sa prejaví v čiastočnej neutralizácii pôvodnej kladnej zmeny dôchodku. Model A teda nazerá na ekonomiku komplexnejšie a zohľadňuje aj efekty peňažného trhu.

Vyjadrené rovnovážne riešenie môžeme teraz podrobiť analýze vývoja pod vplyvom zmien rozhodujúcich parametrov. Závislosť HDP od vládnych výdavkov je v súlade so všeobecne uznávanou ekonomickou teóriou, podľa ktorej rast verejnej spotreby štartuje multiplikačné efekty v ekonomike a má za následok pozitívny vývoj hrubého dôchodku.

Podobný vplyv na dôchodok má podľa vzťahu (2.58) aj autonómna spotreba a , autonómne investície c a autonómny export l_1 , teda veličiny, ktoré posúvajú IS krivku smerom hore (obr. 2.5).

$$\frac{\partial Y}{\partial G} = \frac{\partial Y}{\partial a} = \frac{\partial Y}{\partial c} = \frac{\partial Y}{\partial l_1} = \frac{1}{1 - b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3} > 0 \quad (2.58)$$

O b r á z o k 2.5



Vplyv autonómneho importu na HDP bude opačný ako v prípade exportu, čo potvrdzuje rovnica (2.59):

$$\frac{\partial Y}{\partial m_1} = - \frac{1}{1 - b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3} < 0 \quad (2.59)$$

Vzťah (2.60) ukazuje vplyv monetárnej bázy očistenej o cenové pohyby na HDP:

$$\frac{\partial Y}{\partial(M/P)} = \frac{\frac{d_1}{f}}{1-b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3} > 0 \quad (2.60)$$

V krátkom období možno predpokladať, že cenová hladina P je konštantná. Expanzívna monetárna politika zvyšujúca nominálnu ponuku peňazí sa v krátkom období prejaví vo zvýšení celkového produktu, ako ukazuje rovnica (2.61):

$$\frac{\partial Y}{\partial M} = \frac{\frac{d_1}{f} \frac{1}{P}}{1-b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3} > 0 \quad (2.61)$$

Zvýšenie ponuky peňazí sa však v strednom období prejaví vo zvýšení cenovej hladiny, ktorá má podľa vzťahu (2.62) na zmenu Y opačný efekt a neutralizuje predchádzajúce pôsobenie M :

$$\frac{\partial Y}{\partial P} = - \frac{\frac{d_1}{f} \frac{M}{(P)^2}}{1-b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3} < 0 \quad (2.62)$$

Reálna ponuka peňazí už kombinuje obidva tieto efekty. Je možné, že expanzívna monetárna politika ovplyvní cenovú hladinu v takej miere, že reálna masa peňazí M/P klesne.¹⁶ V takom prípade by nominálna expanzia viedla v strednodobom horizonte k reálnej reštrikcii a k poklesu produktu Y . Pre monetárnu politiku je preto zo strednodobého hľadiska rozhodujúce, ako ovplyvní reálnu masu peňazí.

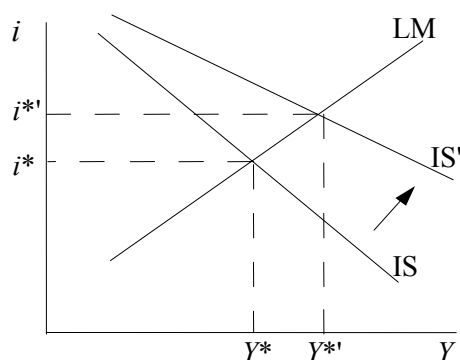
Vplyv hraničných sklonov k investíciám a k spotrebe popisujeme v rovnici (2.63). Rast týchto parametrov má za následok zväčšenie multiplikátora a zmenu sklonu IS krivky (obr. 2.6). Pozitívna zmena HDP sa razantnejšie prejaví vo zvýšení spotreby

¹⁶ Cenová hladina P sa zvýši viac ako nominálna ponuka peňazí M .

domácností a investícií podnikov. Väčšia spotreba a investície generujú ďalšiu pozitívnu smenu dôchodku. Multiplikačný efekt cez tieto dva kanály sa posilní.

$$\frac{\partial Y}{\partial b} = \frac{\partial Y}{\partial d_2} = \frac{a+c-\frac{d_1 h}{f} + \frac{d_1 M}{f P} - d_1 \pi + G + l_1 - l_2 \Delta \varepsilon + l_3 FD - m_1 - m_2 \varepsilon}{\left(1-b+\frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3\right)^2} > 0 \quad (2.63)$$

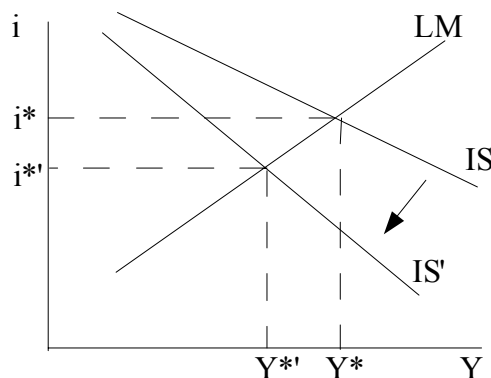
O b r á z o k 2.6



Naopak, rast dovoznej náročnosti produkcie, vyjadrený parametrom m_3 , znižuje keynesovský multiplikátor $\frac{1}{1-b+\frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3}$. Súčasne znižuje záporný sklon IS

krivky $\frac{b-1+d_2-m_3}{d_1}$, takže tá sa stáva strmšou (obr. 2.7).

O b r á z o k 2.7



Positívna zmena v HDP sa pri veľkom m_3 výraznejšie prejaví v raste dovozu a následne v čiastočnom zbrzdení rastu HDP. Výsledkom bude, že pozitívne efekty spojené s expanzívnu monetárnou alebo fiškálnou politikou budú menej výrazné.

Napríklad rast pomeru zásoby peňazí a cien spôsobí na trhu peňazí previs ponuky nad dopytom. Trhový mechanizmus pôsobí na nastolenie rovnováhy poklesom úrokových mier, čo stimuluje podniky k vyššej investičnej aktivite. S rastom investícií ako zložky HDP dochádza aj k rastu samotného produktu. Vysoká dovozná náročnosť však spôsobí, že sa výrazne zvýši dovoz potrebný na produkciu dodatočného HDP. Rast dovozu bude znižovať HDP, a teda neutralizovať jeho pozitívnu zmenu generovanú monetárnou politikou. Analytické odvodenie tohto javu je vyjadrené v rovniciach (2.65) a (2.66).

$$\frac{\delta Y}{\delta m_3} < 0 \quad (2.64)$$

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial G \partial m_3} < 0 \quad (2.65)$$

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial (M/P) \partial m_3} < 0 \quad (2.66)$$

Vzťahy (2.67) a (2.68) popisujú, ako na HDP vplýva zmena citlivosti na výmenný kurz v rovniciach exportu a importu l_2 a m_2 . Tieto parametre vyjadrujú mieru, s akou ekonomika reaguje na kurzové výkyvy. Za predpokladu *ceteris paribus* vyvolá rast týchto parametrov pozitívnu zmenu v dovoze a negatívnu vo vývoze, čo sa odrazí v posune IS krivky nadol (pozri obr. 2.8). Hodnota rovnovážneho produktu Y sa tým zníži.

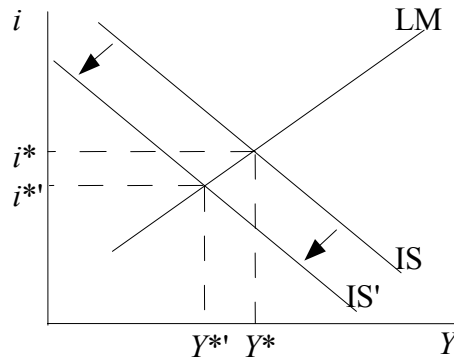
$$\frac{\partial Y}{\partial m_2} = - \frac{\varepsilon}{1 - b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3} < 0 \quad (2.67)$$

$$\frac{\partial Y}{\partial l_2} = - \frac{\Delta \varepsilon}{1 - b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3} < 0 \quad (2.68)$$

Podobne aj pozitívna zmena kurzu, teda apreciacia posúva IS krivku nadol (obr. 2.8) a má na HDP negatívny vplyv, sprostredkovaný tak importným, ako aj exportným kanálom. Čím väčšia je dovozná a vývozná citlivosť na výmenný kurz, tým razantnejšie sa zmeny v kurze prenášajú do HDP.

$$\frac{\partial Y}{\partial e} = -\frac{l_2 + m_2}{1 - b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3} < 0 \quad (2.69)$$

Obrázok 2.8



Rast zahraničného dopytu spôsobuje zvýšenie objemu vývozu ako jednej zložky z HDP. Reakcia HDP na zahraničný dopyt je, ako ukazuje vzťah (2.70), kladná. Podobný záver platí pre koeficient citlivosti vývozu na zahraničný dopyt l_3 v (2.71). S rastom citlivosti, pri ostatných podmienkach nezmenených, rastie produkt. Vysoká citlivosť na zahraničný dopyt znamená, že ekonomika výrazne reaguje na pozitívne aj negatívne trendy vo svetovej ekonomike.

$$\frac{\partial Y}{\partial FD} = \frac{l_3}{1 - b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3} > 0 \quad (2.70)$$

$$\frac{\partial Y}{\partial l_3} = \frac{FD}{1 - b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3} > 0 \quad (2.71)$$

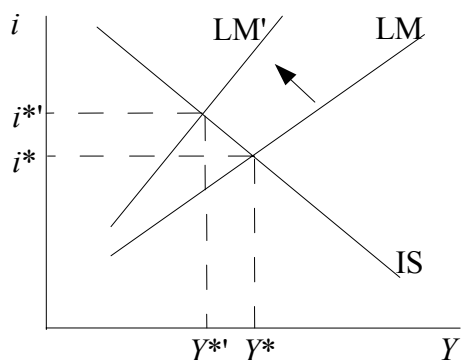
S rastom autonómneho dopytu po peniazoch h dochádza k posunu LM krivky nahor, čo má za následok pokles rovnovážneho produktu Y . Tento vzťah je zachytený v rovnici (2.72):

$$\frac{\partial Y}{\partial h} = -\frac{\frac{d_1}{f}}{1 - b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3} < 0 \quad (2.72)$$

Parameter g vyjadruje, aký citlivý je dopyt po peniazoch na zmeny v celkovom produkte. Vyššie hodnoty tohto parametra majú za následok vyšší sklon LM krivky a tým zníženie rovnovážneho HDP a zvýšenie úroku, ako ukazuje obrázok 2.9 a vzťah (2.73).

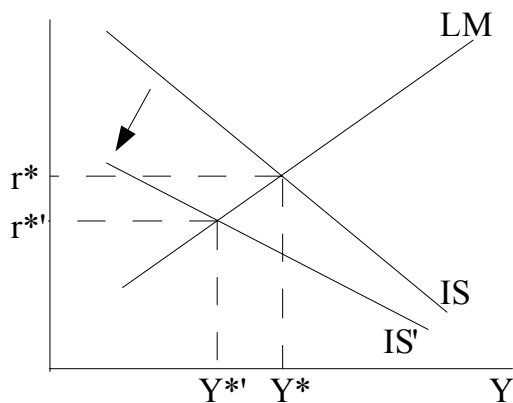
$$\frac{\partial Y}{\partial g} < 0 \quad (2.73)$$

Obrázok 2.9



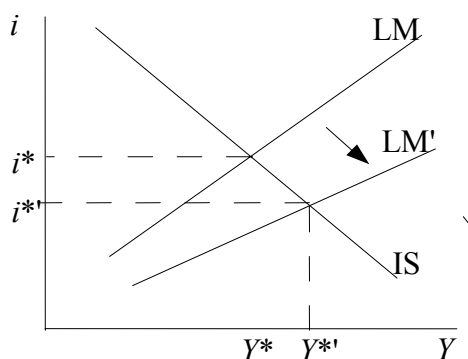
Citlivosť investícií na úrokovú mieru je vyjadrená parametrom d_1 a ovplyvňuje sklon IS krivky. Predpokladajme, že podniky pri svojich investičných rozhodnutiach citlivejšie reagujú na úrokovú mieru (zvýšenie d_1). Pohyb úrokovej miery smerom nahor vyvolá väčší pokles investičnej aktivity. Krivka IS sa stane menej strmou, a zároveň klesne smerom dole. Za predpokladu rovnováhy (pohyb pozdĺž krivky LM) na trhu peňazí to vyvolá následný pokles rovnovážneho HDP, ako ukazuje obrázok 2.10.

Obrázok 2.10



Podobne citlivosť dopytu po peniazoch na úrokovú mieru f pôsobí na LM krivku. Rast f znamená, že trhové subjekty sú pri svojom rozhodovaní o alokácii voľných zdrojov citlivejšie na vývoj úrokových mier. Pri raste úrokových mier klesá ich dopyt po peniazoch rýchlejšie a investujú do iných aktív. Krivka LM teda zmenší svoj sklon a posunie sa smerom nadol. Pri nezmenených podmienkach na trhu tovarov to vyústí do kladnej zmeny dôchodku Y .

O b r á z o k 2.11



V ďalšom sa zameriame na určenie faktorov vplývajúcich na intenzitu fiškálnej a monetárnej politiky. Uvádzame len znamienka parciálnych derivácií, pričom kompletne vzťahy sa nachádzajú v prílohe č. 5. Veľkosť hraničného sklonu k spotrebe a hraničného sklonu k investíciám vplyva na veľkosť fiškálneho multiplikátora pozitívne. Znamená to, že v ekonomike s vysokými hodnotami b a d_2 je fiškálna politika účinnejšia.

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial G \partial b} = \frac{\partial^2 Y}{\partial G \partial d_2} > 0 \quad (2.74)$$

Podobný záver možno vyvodiť aj o vplyve hraničných sklonov k spotrebe a k investíciám na intenzitu monetárnej politiky. Rovnako aj teraz platí, že jej účinnosť s rastúcimi a a d_2 sa zvyšuje.

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial (M/P) \partial b} = \frac{\partial^2 Y}{\partial (M/P) \partial d_2} > 0 \quad (2.75)$$

Dovozná náročnosť produktu má na hospodársku politiku opačný vplyv. Čím je jej hodnota väčšia, tým viac bude dovoz neutralizovať pozitívne zmeny v Y , spôsobené fiškálnou a monetárnou politikou, a ich účinnosť sa bude znižovať.

Veličina g , citlivosť dopytu po peniazoch na zmeny v Y , vplýva na intenzitu fiškálnej aj monetárnej politiky negatívne.

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial G \partial g} < 0 \quad (2.76)$$

$$\frac{\partial Y}{\partial (M/P) \partial g} < 0 \quad (2.77)$$

Parametre f a d_1 , vyjadrujúce úrokovú citlivosť dopytu po peniazoch a investícií, vplývajú na hospodársku politiku rôzne. Z hľadiska efektívnosti vykonávania monetárnej politiky je vhodné, aby koeficient d_1 bol čo najväčší a koeficient f čo najmenší. Zo vzťahov (2.78) a (2.79) vidieť, že v takomto prípade by zmena M/P spôsobila významnú zmenu Y .

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial (M/P) \partial d_1} > 0 \quad (2.78)$$

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial (M/P) \partial f} < 0 \quad (2.79)$$

Z pohľadu fiškálnej politiky je naopak vhodné, aby citlivosť na úroky v rovnici investícií bola malá. Dosah fiškálnej politiky je posilnený, ak je vplyv úrokových mier v rovnici dopytu po peniazoch významný.

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial G \partial d_1} < 0 \quad (2.80)$$

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial G \partial f} > 0 \quad (2.81)$$

Základným poznatkom analýzy modelu pre tretiu etapu transformácie je jeho priblíženie štandardnému modelu. Preukaznosť úrokových mier v rovniciach vyjadrujúcich zmeny investícií a dopytu po peniazoch ukazuje, že ekonomické subjekty začínajú pri svojich rozhodnutiach túto veličinu zohľadňovať. Vzhľadom na cielenie hospodárskych politík je vypovedacia hodnota tejto veličiny v treťom období vyššia.

Zaujímavé je aj pôsobenie zahraničného dopytu na slovenskú ekonomiku v tomto období. V rokoch 1999 až 2000 bol vývoj zahraničného dopytu pozitívny. Viedlo to k priaznivému vývoju čistého exportu, ktorý podporil rast HDP. Dôsledky opatrení zameraných na stabilizáciu ekonomiky tak boli relatívne mierne. V rokoch 2001 a 2002 dochádza na svetových trhoch postupne k spomaleniu a recesii, výsledkom čoho bola stagnácia a pokles zahraničného dopytu. Vývoz slovenských výrobkov však pokračoval v relatívne vysokom raste. Znamená to, že aj napriek poklesu globálneho dopytu, záujem o slovenské výrobky neklesá, ale dokonca mierne rastie. Odpoveďou môže byť rast kvality vyvážených produktov, posun v štruktúre vývozu a pokrok v reštrukturalizácii priemyslu.

Negatívne na vývoj produktu pôsobila vysoká dovozná náročnosť výroby m_3 . Ako ukazuje vzťah (2.64), rast tohto parametra spôsobuje pokles HDP. Naopak, pozitívny je klesajúci vývoj parametra m_2 zachytávajúceho vplyv reálneho výmenného kurzu na dovoz. Reálny výmenný kurz sa takmer počas celého sledovaného obdobia zhodnocoval. Pokles m_2 spôsobil, že rast dovozu vyvolaný apreciáciou kurzu bol pomalší a tým aj pokles HDP bol nižší. O priaznivom účinku poklesu parametra m_2 na celkový produkt svedčí aj vzťah (2.67).

PRÍLOHA 1**ZOZNAM PREMENNÝCH A PARAMETROV MODELU**

Premenné modelu:

Y – hrubý domáci produkt

C – súkromná spotreba

T – dane

I – investície

G – vládne alebo verejné výdavky

IM – dovoz tovarov a služieb

EX – vývoz tovarov a služieb

NX – čistý vývoz tovarov a služieb, $NX = EX - IM$

FD – zahraničný dopyt, dovoz vyspelých krajín

e – nominálny výmenný kurz, množstvo jednotiek zahraničnej meny za jednotku domácej meny

ε – reálny výmenný kurz, $\varepsilon = e \frac{P}{P^*}$

M – ponuka peňazí

P – domáca cenová úroveň

P^* – cenová úroveň v zahraničí

i – domáca nominálna úroková miera

π – domáca miera inflácie

r – domáca reálna úroková miera

r^* – svetová reálna úroková miera

Y_f – hrubý domáci produkt zahraničia

K – čistý dovoz kapitálu, čisté zahraničné investície

r_f – zahraničná úroková miera, v % zahraničnej meny

Parametre modelu:

- a – autonómna spotreba
- b – hraničný sklon k spotrebe
- c – autonómne investície
- d_1 – závislosť investícií od úrokovej miery
- d_2 – hraničný sklon k investíciám
- l_1 – autonómny vývoz
- l_2 – závislosť vývozu od výmenného kurzu
- l_3 – závislosť vývozu od zahraničného dopytu
- m_1 – autonómny dovoz
- m_2 – závislosť dovozu od úrokovej miery
- m_3 – hraničný sklon k dovozu
- f – závislosť dopytu po peniazoch od úrokovej miery
- g – peňažná obsluha hrubého domáceho produktu
- h – autonómny dopyt po peniazoch

PRÍLOHA 2

MUNDELLOV-FLEMINGOV MODEL, JEHO ROZŠÍRENIA A MOŽNOSTI PRI POPISE TRANZITÍVNEJ EKONOMIKY

Diskusia o IS-LM modeli uzavretej ekonomiky a jeho následnom rozšírení pre otvorenú ekonomiku (Mundellovým-Flemingový modelom) vychádza z dostupnej literatúry.¹⁷

IS-LM model

IS-LM model je považovaný za Hicksovú interpretáciu Keynesovej teórie (Hicks, 1937). Tento model zobrazuje simultánnu rovnováhu na peňažnom a kapitálovom trhu, ktorá je popísaná dvoma rovnicami. Je to sústava dvoch rovníc s dvoma endogénnymi premennými, a to reálnym dôchodkom a úrokom, pričom za obvyklých predpokladov existuje len jedno riešenie, ktoré graficky leží na priesečníku príslušných kriviek.

IS – trh tovarov

Označme plánované výdavky v ekonomike $E = C + I + G$, a ďalej, nech I, G, T sú fixné. Potom $E = C + I + G = C(Y - T) + I + G$. Pretože spotreba C je rastúcou funkciou disponibilných príjmov $Y - T$, tak aj plánované výdavky v ekonomike E sú rastúcou funkciou totálnych príjmov Y .

Y reprezentuje totálne príjmy, a teda aj skutočné výdavky ekonomiky, a preto ekonomika je v rovnováhe $\Leftrightarrow Y = E$. Rovnovážny produkt Y^* je potom určený ako priesečník kriviek $E = Y$ a $E = C + I + G$.

Z uvedeného je zrejmé, že vplyv fiskálnej politiky na rovnovážnu úroveň Y^* je nasledujúci:

$G \uparrow \Rightarrow E \uparrow \Rightarrow Y^* \uparrow$ (ak vzrastú vládne výdavky, tak vzrastú výdavky v ekonomike, a preto vzrastie aj rovnovážny produkt).

¹⁷ Konkrétne Felderer – Homburg (1995), s. 130 – 160; Mankiw (1997), s. 248 – 331.

$T \downarrow \Rightarrow (Y - T) \uparrow \Rightarrow E \uparrow \Rightarrow Y^* \uparrow$ (ak klesnú dane, stúpnu disponibilné príjmy, tým vzrastú výdavky v ekonomike a rovnovážny produkt).

Kritika:

- predpoklad o fixných investíciách je neúnosný,
- v skutočnosti sú investície $I = I(r)$ klesajúcou funkciou úrokovej miery r ,
- z toho potom dostávame: $r \uparrow \Rightarrow I \downarrow \Rightarrow E \downarrow \Rightarrow Y \downarrow$ (ak vzrastú úrokové miery, tak klesnú investície, a preto klesnú výdavky v ekonomike a klesne aj produkt), a teda dostávame IS krivku, ktorá sumarizuje vzťah medzi úrokovou mierou r a úrovňou dôchodku Y : $r \uparrow \Rightarrow Y \downarrow$ (ak vzrastú úrokové miery, tak klesne produkt).

LM – trh peňazí

Nech M je ponuka peňazí, P je fixovaná cenová hladina. Potom M/P je ponuka reálnych peňazí. Predpokladá sa, že M/P je fixné; M/P teda nezávisí od úrokovej miery r : $(M/P)^S$.

Na strane dopytu: dopyt po reálnych peniazoch závisí od úrokovej miery r . Ak r rastie, ľudia chcú držať menšiu časť svojho majetku vo forme peňazí, a teda dopyt po peniazoch klesá. Teda: $(M/P)^D = L(r)$, t. j. dopyt po peniazoch je klesajúcou funkciou úrokovej miery.

Rovnovážna úroková miera r^* je pre uzavretú ekonomiku preto graficky určená ako priesečník kriviek $(M/P)^S$ a $(M/P)^D$.

Z doteraz uvedeného je zrejmé, že vplyv monetárnej politiky na rovnovážnu úroveň r^* je nasledujúci:

$M^S \downarrow \Rightarrow (M/P)^S \downarrow \Rightarrow r^* \uparrow$ (ak klesne nominálna ponuka peňazí, klesne aj reálna ponuka peňazí, a preto rovnovážne vzrastie úroveň reálnej úrokovej miery).

Avšak predpoklad o tom, že dopyt po peniazoch závisí od úrokovej miery, je potrebné rozšíriť aj o závislosť od príjmov: $(M/P)^D = L(r, Y)$.

Dopyt po peniazoch je klesajúcou funkciou premennej r a rastúcou funkciou premennej Y (dôvod: ak rastie Y , rastú výdavky, a teda ľudia sa angažujú vo viacerých transakciách, ktoré vyžadujú používanie peňazí, teda dopyt po peniazoch rastie).

Vcelku teda: ak rastie Y , rastie dopyt po peniazoch $\Rightarrow (M/P)^D \uparrow \Rightarrow r^* \uparrow$, takto dostávame LM krivku, ktorá sumarizuje vzťah medzi úrokovou mierou r a úrovňou dôchodku Y : $r \uparrow \Rightarrow Y \uparrow$ (ak vzrastú úrokové miery, tak vzrastie úroveň dôchodku).

IS-LM

Ani jedna z kriviek IS-LM neurčuje úroveň Y alebo r , obe popisujú len vzťahy medzi týmito dvoma endogénnymi premennými.

Avšak spolu krivky IS-LM určujú ekvilibrium v ekonomike, t. j. rovnovážnu úroveň dôchodku Y^* a úrokovej miery r^* .

IS-LM model teda v rovnícovom tvare píšeme:

$$\begin{array}{lll} (IS) & Y & = C(Y - T) + I(r) + G \\ (LM) & M/P & = L(r, Y) \end{array}$$

kde G, T, M, P sú exogénne parametre.

Analýza vplyvu politík

Fiškálna politika

$G \uparrow \Rightarrow$ IS sa posúva doprava, LM bez posunu $\Rightarrow Y^* \uparrow$; $r^* \uparrow$ (ak vzrastú vládne výdavky, tak sa krivka IS posúva doprava, zároveň LM krivka ostáva bez posunu, a tak rovnovážny produkt, aj rovnovážna úroková miera vzrastú).

$T \downarrow \Rightarrow$ IS sa posúva doprava, LM bez posunu $\Rightarrow Y^* \uparrow$; $r^* \uparrow$ (ak dane klesnú, tak IS krivka sa posúva doprava, zároveň LM krivka ostáva bez posunu a tak vzrastie rovnovážny produkt aj rovnovážna úroková miera).

Monetárna politika

$$M^S \uparrow \Rightarrow (M/P) \uparrow \Rightarrow LM \text{ sa posúva nadol, IS bez posunu } \Rightarrow Y^* \uparrow; r^* \downarrow$$

expanzívna monetárna politika teda indukuje zvýšené výdavky na tovary a služby (lebo: monetárna expanzia $\Rightarrow M^S \uparrow \Rightarrow r \downarrow \Rightarrow$ stimulované investície \Rightarrow dopyt po tovaroch a službách rastie) – tento proces sa označuje ako *transmisný mechanizmus*.

Mundellov-Flemingov model

Ide o rozšírenie IS-LM modelu pre otvorenú ekonomiku, predpokladá sa konštantná cenová hladina a malá otvorená ekonomika.

V rovnicovom tvare ho píšeme:

$$Y = C(Y - T) + I(r) + G + NX(e) \quad (\text{IS})$$

$$M/P = L(r, Y) \quad (\text{LM})$$

$$r = r^*$$

kde NX reprezentuje čistý export ako klesajúcu funkciu výmenného kurzu e ¹⁸ a tretia rovnica hovorí, že svetová úroková miera r^* určuje úrokovú mieru r v malej otvorenej ekonomike.

Grafická prezentácia:

Preberanie úrokových mier malou otvorenou ekonomikou, t. j. fixovanie $r = r^*$ spôsobí, že v súradnicovom systéme $e \leftrightarrow Y$:

krivka IS*: $Y = C(Y - T) + I(r^*) + G + NX(e)$ (popisuje vzťah $Y \uparrow \Rightarrow e \downarrow$)

krivka LM*: $M/P = L(r^*, Y)$ (popisuje nezávislosť Y od e , t. j. krivka LM* je vertikálna čiara).

Analýza vplyvu politík pre malú otvorenú ekonomiku s plávajúcim výmenným kurzom

Fiškálna politika

$G \uparrow \Rightarrow$ IS* sa posúva doprava, LM* bez posunu $\Rightarrow Y^*$ bezo zmeny; $e^* \uparrow$

$T \downarrow \Rightarrow$ IS* sa posúva doprava, LM* bez posunu $\Rightarrow Y^*$ bezo zmeny; $e^* \uparrow$

¹⁸ Výmenný kurz e je definovaný ako počet jednotiek zahraničnej meny za jednu jednotku domácej meny.

Monetárna politika

$M^s \uparrow \Rightarrow LM^*$ sa posúva doprava, IS^* bez posunu $\Rightarrow Y^* \uparrow$; $e^* \downarrow$

Zahraničnoobchodná politika

Zavedenie dovozných kvót alebo taríf $\Rightarrow NX \uparrow \Rightarrow IS^*$ sa posúva doprava,
 LM^* bez posunu $\Rightarrow Y^*$ bezo zmeny;¹⁹ $e^* \uparrow$.

Analýza vplyvu politík pre malú otvorenú ekonomiku s fixným výmenným kurzom

V ekonomike s fixným výmenným kurzom je monetárna politika cielená jedine na udržiavanie výmenného kurzu na danej fixnej úrovni – centrálna banka prispôbuje ponuku peňazí tak, aby udržala fixný výmenný kurz.

Fiškálna politika

$G \uparrow$ alebo $T \downarrow \Rightarrow IS^*$ sa posúva doprava, LM^* bez posunu $\Rightarrow e^*$ má tendenciu rásť \Rightarrow centrálna banka musí zvýšiť ponuku peňazí, aby udržala konštantné e^*
 $\Rightarrow LM^*$ sa posúva doprava $\Rightarrow Y^* \uparrow$.²⁰

Monetárna politika

Manipulácia s ponukou peňazí je kvôli nutnosti udržať fixný výmenný kurz neúčinná. Existuje ale aj iná forma monetárnej politiky – zmena úrovne, na ktorej je výmenný kurz fixovaný, t. j. buď devalvácia, alebo revalvácia kurzu. Devalvácia spôsobuje posun LM^* krivky doprava, čo pôsobí rovnako ako monetárna expanzia v podmienkach plávajúceho výmenného kurzu, a teda $NX \uparrow$, v dôsledku čoho $Y \uparrow$.

¹⁹ Hoci cieľom zavedenia importných obmedzení je zvýšenie čistého exportu, indukovaná apreciacia výmenného kurzu spôsobí, že NX klesne presne o toľko, o koľko mal pôvodne rásť, a teda celkový efekt na Y je nulový.

²⁰ Fiškálna expanzia pri fixnom výmennom kurze automaticky indukuje monetárnu expanziu.

Zahraničnoobchodná politika

Zavedenie dovozných kvót alebo taríf $\Rightarrow NX \uparrow \Rightarrow IS^*$ sa posúva doprava, LM^* bez posunu $\Rightarrow e^*$ má tendenciu rásť \Rightarrow CB musí zvýšiť ponuku peňazí, aby udržala konštantné $e^* \Rightarrow LM^*$ sa posúva doprava $\Rightarrow Y^* \uparrow$.²¹

Zhrnutie vplyvov politik

	Plávajúci výmenný kurz			Fixný výmenný kurz		
	Y	e	NX	Y	e	NX
Fiškálna expanzia	0	\uparrow	\downarrow	\uparrow	0	0
Monetárna expanzia	\uparrow	\downarrow	\uparrow	0	0	0
Importné obmedzenia	0	\uparrow	0	\uparrow	0	\uparrow

Možné rozšírenia Mundellovho-Flemingovho modelu a rozoberané modifikácie

O Mundellovom-Flemingovom modeli sa často diskutuje v štandardnej svetovej ekonomickej literatúre, kde sú publikované aj jeho viaceré modifikácie a obvyklé rozšírenia. Ich prehľad je uvedený v prílohe 2.

Pri pokusoch o aplikáciu tohto modelu na tranzitívnu ekonomiku sa oprávnenne spochybňuje splnenie predpokladov modelu. Preto je na takúto aplikáciu potrebné jeho rozšírenie. Diskutovalo sa o týchto predpokladoch modelu a jeho možných rozšíreniach:

- Predpoklad preberania vonkajšej úrokovej miery ($r = r^*$) zrejme pre ekonomiku Slovenska v plnom rozsahu neplatí. Je potrebné do modelu zakomponovať úrokový diferenciál vo forme $r = r^* + \theta$, kde θ reprezentuje *risk premium*. Rastom, resp. poklesom parametra θ je možné modelovať vývoj domácej úrokovej miery r , ktorý môže byť značne odlišný od vývoja svetovej úrokovej miery r^* .
- Fungovanie transmisného mechanizmu v transformujúcej sa ekonomike je diskutabilné.

²¹ Pri fixnom výmennom kurze trhové reštrikcie spôsobujú monetárnu expanziu (a tým rast Y) namiesto apreciacie kurzu, ako je to pri plávajúcom výmennom kurze.

- Vplyv úrokovej miery na spotrebiteľské, resp. investičné správanie ekonomických subjektov je otázny, minimálne ťažko ekonometricky dokázateľný.
- V diskusii o jednotlivých rovniciach a závislostiach (spotreba, zahraničný obchod, monetárna oblasť) vyplynula potreba modifikácie niektorých rovníc – o nich podrobnejšie v ďalších častiach.

PRÍLOHA 3

PREHEAD PUBLIKOVANÝCH MODIFIKÁCIÍ MUNDELLOVHO-FLEMINGOVHO MODELU

- *Modifikácia podľa C. J. McKennen and R. Rees: Economics: A Mathematical Introduction (1992)*

$$IS: \quad C(Y - T(Y)) + T(Y) + IM(Y, e) = I(r) + G + EX(e)$$

$$IS2: \quad Y = C(Y - T(Y)) + I(r) + G + NX(Y, e)$$

$$LM: \quad M = L(Y, r)$$

$$BP: \quad \{ 0 = \} BP(Y, r, e) = NX(Y, e) + K(r, e)$$

McKennen a Rees chápu zahraničnú úrokovú mieru r_f ako nemennú, teda r v tomto ponímaní ako $(r - r_f)$, minimálne vo funkcii čistého dovozu kapitálu K . Závislosť čistého dovozu kapitálu $K(r, e)$ od e nezdôvodňuje. V jednej vete ako dôvod uvádza vyššie kapitálové náklady pri vyššom výmennom kurze. Závislosť od r , teda od $(r - r_f)$ je zdôvodnená prostredníctvom úrokového diferenciálu. Jediný stimul pri investovaní je vyššia úroková miera, teda pri vyššej úrokovej miere v zahraničí nastáva odlev kapitálu. S úrokovou prirážkou v dôsledku menového alebo štátneho rizika autor neráta. Krivku BP chápe ako prebytok platobnej bilancie. Avšak okrem základnej definície ju pokladá za rovnú nule.

Po prepísaní má model tvar:

$$IS: \quad Y = C(Y - T(Y)) + I(r) + G + NX(Y, e)$$

$$LM: \quad M = L(Y, r)$$

$$BP: \quad 0 = NX(Y, e) + K(r - r_f, e)$$

- *Modifikácia podľa N. G. Mankiw: Macroeconomics. Third Edition (1997)*

$$IS: \quad Y = C(Y - T) + I(r) + G + NX(e)$$

$$LM: \quad M/P = L(r, Y)$$

$$BP: \quad 0 = NX(e) + K(r - (r_f + b + c))$$

V modeli vypracovanom N. G. Mankiwom je tiež úrokový diferenciál $r - (r_f + b + c)$. Člen $b + c$ chápe ako jeden. Zahŕňa aj riziko z neuhradenia záväzkov, aj menové riziko. Zahraničnú úrokovú mieru r_f chápe ako nemennú. Má najvšeobecnejšie chápanie úrokového diferenciálu z tu uvádzaných autorov.

Rozdiel medzi exportom tovarov a exportom kapitálu defínitoricky chápe ako nulový. Čistý export má založený iba na výmennom kurze, domáci, ani zahraničný dôchodok Y_f doň nevstupuje. Autor uvažuje aj s veľkou otvorenou ekonomikou. Vo svojej podstate je to klasický IS-LM model, v ktorom je doplnené investovanie do zahraničia – $K(r)$ a identita – $K = NX$, ktorá pri zadanej domácej úrokovej miere určuje čistý export a z neho výmenný kurz. Devízovými rezervami, ani ich vzťahom s peňažnou zásobou sa nezaobrá.

- **Modifikácia podľa R. Dornbusch: Open Economy Macroeconomics (1980)**

$$\text{IS: } Y = C(Y) + I(r) + NX(e, Y, Y_f)$$

$$\text{LM: } M/P = LM(r, Y)$$

$$\text{BP: } r = r_f + b$$

Rudiger Dornbusch uvažuje všetky rovnice explicitne v log-lineárnom tvare. Krivku IS zapisuje rovno v skrátrenom tvare, kde premenná Y je zavedená na ľavú stranu a na pravej nevystupuje. Toto je však ekvivalentné s normálnym zápisom, ale neumožňuje presne zistiť, či vo funkcii NX vystupuje Y . Dornbusch uvažuje s reálnym výmenným kurzom (vo funkcii NX) a pre zjednodušenie predpokladá nulovú zmenu cenového indexu v zahraničí. Krivku BP charakterizuje identitou rovnosti domáceho a zahraničného výmenného kurzu plus prirážkou b . Koeficient b (úroková prirážka v dôsledku menového rizika) určuje aj explicitne: $b = g^*(e.dlho - e)$, kde $e.dlho$ je dlhodobý výmenný kurz, e je súčasný výmenný kurz (pravdepodobne nie reálny) a g je koeficient prispôsobivosti. Investori teda očakávajú priblíženie súčasného výmenného kurzu dlhodobému kurzu. Správanie investorov pri dlhodobom znehodnocovaní kurzu (spolu s dlhodobo vyššou infláciou v domácej i zahraničnej ekonomike) nie je popísané.

- **Modifikácia podľa O. Blanchard und G. Illing: Makroökonomie (2004)**

Mundellov-Flemingov model je možné rozšíriť aj o podmienku úrokovej parity. Táto podmienka vychádza z nasledujúcej úvahy. Predpokladajme že i_H je úroková miera na domácom trhu, i_F úroková miera v zahraničí, E_t výmenný kurz v období t (v zmysle počet jednotiek domácej meny za jednotku zahraničnej meny) a E_{t+1}^e očakávaný výmenný kurz v období $t + 1$. Potom pri zanedbaní transakčných nákladov musí platiť, že ak v čase t zameníme jednotku domácej meny za zahraničnú, necháme ju úročiť i_F a v čase $t + 1$ je zameníme za domácu menu, dostávame $1 + i_H$. Inak by existovala arbitráž. Podmienka úrokovej parity má teda tvar:

$$1 + i_H = \frac{1}{E_t} (1 + i_F) E_{t+1}^e$$

Jednoduchými úpravami úrokovej parity pre i_H dostávame:

$$i_H \approx i_F + \frac{E_{t+1}^e - E_t}{E_t}$$

a ďalej pre výmenný kurz platí:

$$E_t = \frac{E_{t+1}^e}{1 + i_H - i_F}$$

Zvýšenie domácej úrokovej sadzby teda *ceteris paribus* pri nezmenených očakávaníach o budúcom výmennom kurze spôsobí zhodnotenie domácej meny v súčasnosti. Úrokovú paritu teda možno zakomponovať do Mundellovho-Flemingovho modelu pomocou výmenného kurzu v čistom exporte.

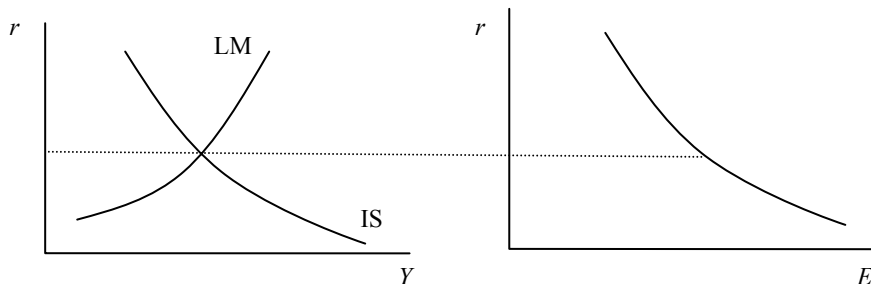
$$NX(Y, Y_F, E) = NX\left(Y, Y_F, \frac{E^e}{1 + i_H - i_F}\right)$$

Blanchard a Illing uvádzajú výsledné krivky IS a LM v nasledujúcom tvare:

$$\text{IS:} \quad Y = C(Y - T) + I(Y, i) + G + NX \left(Y, Y_F, \frac{E^e}{1 + i_H - i_F} \right)$$

$$\text{LM:} \quad \frac{M}{P} = YL(i)$$

V takomto modeli teda pôsobí úroková miera dvomi kanálmi – jednak na investície, jednak na čistý export. Smer pôsobenia je rovnaký, ak úroková miera rastie, investície klesajú, domáca mena sa zhodnocuje, a teda čistý export taktiež klesá.



PRÍLOHA 4

PREHĽAD PUBLIKOVANÝCH MODIFIKÁCIÍ IS-LM MODELU PRE TRANZITÍVNE EKONOMIKY

Teoretický *IS-LM*, resp. *IS-LM-BP* model sa v zahraničných ekonomikách často aplikuje na kvantifikáciu efektov hospodárskej politiky. V podmienkach tranzitívnej ekonomiky je však potrebné štandardné modely pri aplikácii na hospodársku realitu modifikovať. Známe sú niektoré publikované upravené verzie *IS-LM* modelu pre konkrétne malé otvorené, tranzitívne ekonomiky.

IS-LM model pre Slovenskú republiku – Viktorínová, Valko, Orná, Gonda (2001)

Model bol vytvorený s cieľom dokumentovať účinnosť a vplyv menovej a fiškálnej politiky na ekonomické indikátory a simulačne kvantifikovať dopad možných zmien v hospodárskej politike na reálne úrokové sadzby a HDP.

Slovenský model je konštituovaný piatimi rovnicami. Rovnica pre konečnú spotrebu domácností C reprezentuje závislosť súkromnej spotreby od dôchodku Y upraveného o dane T . Tvorba hrubého kapitálu I je popísaná rovnicou, v ktorej ako nezávislá premenná vystupuje reálna úroková marža pre investície R_1 .²² Mierne neštandardná rovnica pre čistý export NX uvádza závislosť bilancie zahraničného obchodu od devízového kurzu E (SKK/USD). Dopyt po peniazoch (rovný ponuke peňazí M/P) popisuje rovnica, v ktorej v úlohe vysvetľujúcich premenných vystupujú dôchodok Y a reálna úroková marža pre dopyt po peniazoch R_2 .²³ Rovnica dopytu po peniazoch reprezentuje *LM* krivku. Piatou rovnicou, uzatvárajúcou model, je dôchodková identita, ktorá znamená, že HDP je súčtom konečnej spotreby domácností C , tvorby hrubého kapitálu I , konečnej spotreby verejnej správy G a čistého exportu NX (táto rovnica umožňuje konštrukciu *IS* krivky). Model v rovnicovom tvare je teda možné zapísať:

²² Veličina R_1 je vypočítaná ako rozdiel medzi priemernou reálnou úrokovou mierou z čerpaných úverov a priemernou reálnou úrokovou mierou z termínovaných vkladov.

²³ Veličina R_2 je vypočítaná ako rozdiel medzi priemernou reálnou úrokovou mierou z čerpaných úverov a priemernou reálnou úrokovou mierou z celkových vkladov. Vzťah medzi R_1 a R_2 je daný rovnosťou $R_2 - R_1 = \Delta$.

$$\begin{aligned}
 C &= a_1 + a_2(Y - T) \\
 I &= a_3 - a_4R_1 \\
 NX &= a_5 - a_6E \\
 M/P &= a_7 + a_8Y - a_9R_2 \\
 Y &= C + I + G + NX
 \end{aligned}$$

V aplikácii modelu na podmienky slovenskej ekonomiky sa na odhad parametrov rovníc použili štvrtročné časové rady pokrývajúce obdobie 1997q1 – 2000q2. Takto špecifikovaný model autori následne použili na kvantifikáciu rovnovážneho HDP a rovnovážnej úrokovej miery R_1 .

Opísaný model sa od základného modifikovaného modelu A uvedeného v tejto monografii výrazne odlišuje hlavne v zachytení vzťahov zahraničného obchodu. Zjednodušené vyjadrenie závislosti čistého exportu len od výmenného kurzu sa v porovnaní s modelom A javí nedostatočné. Najmä v kontexte krátkého časového obdobia existencie flexibilného devízového kurzu na Slovensku (1998q4 – 2000q2) vystávajú praktické problémy pri interpretácii rovnice zahraničného obchodu, čo ako nedostatok uvádzajú aj sami autori.

IS-LM model pre Slovinsko – Weyerstrass, Haber, Neck (2001)

Slovinský model *SLOPOLI* bol vytvorený s cieľom zachytávať a vyhodnocovať dôsledky rozhodnutí aktérov makroekonomickej politiky. Použili sa štvrtročné časové rady za obdobie 1994q1 – 1999q2 a odhady parametrov sa vykonali obyčajnou metódou najmenších štvorcov. Pri stavbe modelu sa využil štandardný keynesovský prístup k poňatiu agregátnej ponuky a dopytu.

Model obsahuje rovnice správania trhu peňazí, trhu zahraničnej meny, potenciálny HDP, dopyt po výrobných faktoroch, dovoz, spotrebu domácností a ponuku pracovnej sily. Očakávania sú modelované ako adaptívne. Oproti racionálnym očakávaniam majú výhodu dátovo menej náročného odhadovania parametrov a aj ich správanie v simuláciách je často lepšie.

Rovnice modelu sú odhadované v logaritmickej forme. Využila sa Cobbova-Douglasova produkčná funkcia s autonómnym technologickým pokrokom:

$$\log(y) = \log A + \alpha \log(L) + \beta \log(K) + \lambda t$$

Rovnice dopytu po výrobných faktoroch sú odvodené vzhľadom na maximalizáciu zisku:

$$\log(L) = \log \alpha + \log(y) - \log(w/p)$$

$$\log(K) = \log \beta + \log(y) - \log(r/p)$$

Zamestnanosť *EMP* závisí pozitívne od dopytu, aproximovaného reálnym hrubým domácim produktom *GDPR* a negatívne od reálnej hrubej mzdy *AGWR*. Adaptívne očakávania sú vyjadrené oneskorením závisle premennej:

$$\log(EMP) = 4.471 + 0.345 \log(EMP_{-4}) + 0.093 \log(GDPR) - 0.126 \log(AGWR)$$

Čisté investície *INVR* sú zmenou v zásobe kapitálu, a preto ich autori vysvetľujú pomocou zmeny dopytovej premennej *DEMAND*, definovanej ako súčet HDP a dovozov. Okrem toho sa očakáva kladná závislosť od miery využitia kapacít *UTIL* a záporná závislosť od dlhodobej úrokovej miery *LTIRLR*:

$$INVR = 0.799 INVR_{-4} + 0.187 (DEMAND - DEMAND_{-4}) - 1.361 LTIRLR + 0.487 UTIL$$

Odhad potenciálneho HDP je založený na transformovanej agregátnej Cobbovej-Douglasovej funkcii. Kapitál sa aproximuje veličinou reálna zásoba kapitálu *CAPR*, práca je popísaná zamestnanosťou *EMP*:

$$\log(GDPR/EMP) = -1.056 + 0.235 \log(CAPR/EMP) + 0.0089 TIME$$

Na základe odhadnutých koeficientov sa vypočítal potenciálny HDP *YPOT*, pričom zamestnanosť sa nahradila pracovnou silou *LFORCE* a koeficient pri *LFORCE* sa dopočítal tak, aby v súčte s koeficientom pri kapitáli dával jednotku:

$$\log(YPOT) = -1.056 + 0.235 \log(CAPR) + 0.765 \log(LFORCE) + 0.0089 TIME$$

Priemerné hrubé mzdy *AGWN* závisia kladne od indexu spotrebiteľských cien *CPI*, aj od produktivity práce *PROD*, a záporne od miery nezamestnanosti *UR*:

$$AGWN = 0.562 AGWN_{-4} + 1.186 CPI - 3.116 UR + 1.077 PROD$$

Ceny sú determinované nákladmi produkcie, resp. hrubými mzdami *AGWN*. Významnú rolu zohráva aj menový kurz oproti najdôležitejšiemu obchodnému partnerovi Nemecku *SITDEM*, vyjadrený ako počet jednotiek domácej meny za jednu nemeckú marku. Očakávaná závislosť je v tomto prípade kladná:

$$CPI = 0.215AGWN + 0.209UTIL + 0.599SITDEM_{-4}$$

Reálny dovoz *IMPR* závisí kladne od domáceho dopytu, aproximovaného reálnym hrubým domácim produktom *GDPR*, a záporne od reálneho výmenného kurzu k nemeckej marke *SITDEMR*:

$$IMPR = 379.919 + 0.236IMPR_{-4} - 6.19SITDEMR + 0.410GDPR$$

Autorom sa nepodarilo nájsť použiteľnú exportnú rovnicu. Dôvodom bolo, že pri využití zahraničného HDP ako vysvetľujúcej premennej vývozu sa ten stal v simuláciách rozhodujúcim faktorom vplyvujúcim na výšku domáceho HDP. Vplyv výmenného kurzu na vývoz bol nevýznamný.

Spotrebu autori modelujú jednoduchou keynesovskou spotrebnou funkciou v závislosti od bežného disponibilného príjmu *YDR*:

$$CR = 0.877CR_{-4} + 0.115YDR$$

Ponuka práce závisí od reálnej čistej mzdy *ANWR* a populácie *POP*. Zahrnutá je aj *dummy* premenná *DUMMY96* kvôli nevysvetlenému skoku v ponuke práce v korešpondujúcom období:

$$\begin{aligned} \log(LFORCE) &= \\ &= 0.604\log(LFORCE_{-1}) + 0.031\log(ANWR) + 0.333\log(POP) - 0.01DUMMY96 \end{aligned}$$

Pri modelovaní monetárneho sektora sa predpokladá, že v každom čase platí rovnosť medzi ponukou a dopytom po peniazoch. Krátkodobá úroková miera *STIRLN* je vysvetlená na základe transakčného a špekulatívneho motívu držby peňazí. Závisí kladne od reálneho HDP *GDPR* a záporne od reálnej ponuky peňazí *M2R*:

$$STIRLN = 0.388STIRLN_{-1} + 26.744\log(GDPR) - 24.001\log(M2R)$$

Podľa teórie očakávaní sa predpokladá, že krátkodobé a dlhodobé dlhopisy sú navzájom blízke substitúty. Investori sa správajú rizikovo neutrálne. Očakávania sú adaptívne:

$$LTIRLN = 1.666 + 0.006LTIRLN_{-4} + 0.967STIRLN$$

Keďže nemecká marka je najvýznamnejšou menou v zahraničnom obchode, trh zahraničnej meny je popísaný vývojom kurzu toliara proti nemeckej marke. Pri jeho modelovaní sa využíva teória parity kúpnej sily a otvorenej parity úrokovej miery, podľa ktorých sa ako vysvetľujúce premenné zvolili krátkodobý úrokový diferenciál medzi Slovinskom a Nemeckom *INTDIFF* a pomer slovinského a nemeckého indexu *CPI PRICERATIO*:

$$SITDEM = 38.278 - 0.098INTDIFF + 36.127PRICERATIO$$

Verejný sektor je popísaný vládnu spotrebou *GN* a čistými daňovými príjmami *NETTAXN*. Vládna spotreba je vysvetlená celkovými vládnymi výdavkami *TGEN*:

$$GN = 0.443TGEN$$

Čisté daňové príjmy *NETTAXN* závisia od celkových príjmov všeobecnej vlády *TGRN*:

$$NETTAXN = 20.427 + 0.554TGRN$$

Opísaný model sa aj napriek rovnakej teoretickej báze dost' odlišuje od základného modifikovaného modelu *A*. Slovinský *SLOPOLI* je určený na simulovanie vplyvu makroekonomických politík a ako taký upúšťa od jednoduchosti potrebnej na zrozumiteľnú kvalitatívnu analýzu. Výsledkom je väčší počet endogénnych premenných a jemnejšia špecifikácia vysvetľujúcich rovníc. Oproti modelu *A* je v slovinskom modeli zahrnutá aj zamestnanosť, potenciálne aj HDP, vývoj miezd a cien, ponuka pracovnej sily, rozlíšenie krátkodobých a dlhodobých úrokových sadzieb, vysvetľujúca rovnica výmenného kurzu a rovnice popisujúce vládny sektor. Investičná funkcia je obohatená o exogénnu premennú popisujúcu využitie výrobných kapacít. Ďalšou odlišnosťou je zahrnutie adaptívnych očakávaní pomocou oneskorených závislých premenných vo väčšine rovníc. Riešenie oboch modelov si kvôli malému rozsahu údajov žiadalo isté kompromisy v použitých štatistických metódach.

IS-LM model pre Českú republiku – Hušek, Pelikán (2003)

Prezentovaný *IS-LM* model pre českú ekonomiku je skonštruovaný ako učebnicový príklad využitia ekonometrického modelovania na stavbu modelov pre makroekonomickú analýzu. Oproti pôvodnému *IS-LM* modelu je zásadný rozdiel v použití sezónnych premenných pre všetky stochastické rovnice.

Výrazne odlišná je rovnica pre konečnú spotrebu domácností, kde sa použila jednak premenná pre časovo oneskorenú konečnú spotrebu, jednak premenná pre reálnu úrokovú mieru, ktorá znižuje spotrebu. Rovnako neštandardné je použitie rovnice pre nominálnu hodnotu úrokovej miery namiesto rovnice pre reálny dopyt po peniazoch. Neštandardné je aj použitie exportu ako exogénnej veličiny. Výrazný prínos však spočíva jednoznačne v zabudovaní cenovej rovnice.

Model v rovnicovom tvare možno zapísať:

$$\begin{aligned}
 C_t &= \alpha_0 + \alpha_1 C_{t-1} + \alpha_2 Y_t + \alpha_3 (R_t - i_t) + \alpha_4 D4_t + u_{1t} \\
 I_t &= \beta_0 + \beta_1 \Delta V_t + \beta_2 (R_t - i_t) + \beta_3 D2_t + u_{2t} \\
 IM_t &= \gamma_0 + \gamma_1 V_t + \gamma_2 (P_t^{IM} / P_t^V) + D3_t + u_{3t} \\
 R_t &= \delta_0 + \delta_1 R_{t-1} + \delta_2 (M_t / P_t^V) + \delta_3 D2_t + u_{4t} \\
 Y_t &= C_t + I_t + G_t + E_t - IM_t \\
 V_t &= Y_t + IM_t \\
 P_t^V &= (Y_t / V_t) P_t^Y + (IM_t / V_t) P_t^{IM} \\
 i_t &= (\Delta P_t^V / P_t^V) \cdot 100
 \end{aligned}$$

V úlohe *endogénnych premenných* modelu vystupujú:

C_t – agregátna spotreba

I_t – hrubé investície

IM_t – dovoz

R_t – úroková sadzba (PRIBOR 3M)

i_t – miera inflácie

Y_t – HDP

V_t – agregátne dopyt

P_t^V – deflátor agregátneho dopytu

Exogénne premenné modelu sú:

G_t – verejné výdavky

M_t – peňažná zásoba (M2)

P_t^{IM} – deflátor dovozu

P_t^Y – deflátor HDP

E_t – vývoz a zmena stavu zásob

V porovnaní s modelom *A* rozpracovaným v tejto monografii sú teda zjavné rozdiely najmä v konštrukcii spotrebnej funkcie a krivky *LM*. Výraznou odlišnosťou je aj neprítomnosť výmenného kurzu v rovnici pre netto export, ako aj zaradenie cenového faktora.

IS-ALM model pre Slovenskú republiku – Husár, Szomolányi (2003)

Tento model je jeden z mnohých, ktoré boli skonštruované na Katedre operačného výskumu a ekonometrie Ekonomickej univerzity v Bratislave. Ide o *IS-ALM* model pre ekonomiku SR v režime plávajúceho výmenného kurzu.

Krivka *IS* popisuje trh výrobkov a služieb. Služi na to sústava rovníc pre jednotlivé zložky použitia hrubého domáceho produktu – konečnú spotrebu domácností, tvorbu hrubého fixného kapitálu, dovoz a vývoz tovarov a služieb. Vládna spotreba vystupuje v modeli ako exogénna premenná. Výrazným prínosom tohto modelu je zbudovanie rovnice pre očakávanú mieru inflácie. Táto miera sa následne používa na výpočet reálnej úrokovej miery, ktorá vstupuje ako vysvetľujúca premenná do investičnej rovnice. Na popísanie rovnováhy na peňažnom trhu sa použila rozšírená *LM* krivka – tzv. *ALM* (*augmented LM*), založená na rozdielnych úrovniach dôchodkov a dlhodobej reálnej úrokovej miere.

Model v rovnicovom tvare nadobúda podobu:

$$\begin{aligned}
Y &= C + I + G + NX \\
C &= a + bY + u_1 \\
I &= i_a + i_r r + u_2 \\
\pi_f - \pi_f(-1) &= \gamma [\pi - \pi_f(-1)] + u_3 \\
X &= x_a + x_p (P_{usa} / P) e_{usa} + u_4 \\
IM &= m_a + m_y Y + u_5 \\
M / P &= l_0 + l_1 Y + l_2 i + u_6
\end{aligned}$$

Endogénnymi premennými modelu sú:

- C – agregátna spotreba
- I – hrubé investície
- IM – dovoz tovarov a služieb
- X – vývoz tovarov a služieb
- r – reálna úroková miera ($r = i - \pi_f$)
- i – nominálna úroková miera
- π_f – očakávaná miera inflácie
- Y – HDP
- M/P – reálna zásoba peňazí

Ako *exogénne premenné* do modelu vstupujú:

- G – verejné výdavky
- P_{usa} – cenová hladina v zahraničí
- P – domáca cenová hladina
- e_{usa} – výmenný kurz SKK/USD

Použitie inflačných očakávaní sa javí ako nóvum oproti modelom prezentovaným v monografii.

NX-NS model pre malú otvorenú ekonomiku – Mandel, Tomšík (2003)

Model *NX-NS* (model čistého exportu a čistých investícií) sa zakladá na predpokladoch pevného menového kurzu, dostatku voľných výrobných kapacít, konštantnej

cenovej hladine a na automaticky sa prispôsobujúcej ponuke peňazí (to znamená, že vplyv peňazí sa neberie do úvahy). Zmena dôchodku je základom obnovenia rovnováhy platobnej bilancie.

Model stanovuje základnú dôchodkovú identitu ako rovnosť medzi vyrobeným produktom Y_P , disponibilným dôchodkom Y_D a výdavkami Y_E :

$$Y_P = Y_D = Y_E$$

Dopyt po vyrobenom produkte sa v otvorenej ekonomike rovná súčtu spotrebných výdavkov C , investičných výdavkov I , výdavkov štátneho rozpočtu G a čistého exportu NX :

$$Y_E = C + I + G + NX$$

Spotrebné výdavky sú v keynesovskej ekonomike závislé od výšky disponibilného dôchodku Y_D pri určitom dôchodkovom hraničnom sklone k spotrebe c_{YD} . Disponibilný dôchodok je kladnou funkciou produktu Y_P , prijatých transferov zo štátneho rozpočtu TR , bilancie výnosov vo vzťahu k zahraničiu NI a dôchodkového efektu vývoja *terms of trade* TT . Na výšku disponibilného dôchodku negatívne pôsobia daňové výdavky T :

$$C = c_{YD} Y_D$$

$$Y_D = f(Y_P, TR, NI, TT, T)$$

Úspory S sú determinované výškou disponibilného dôchodku Y_D pri určitom dôchodkovom hraničnom sklone k úsporám s_{YD} :

$$S = s_{YD} Y_D$$

Medzi hraničným sklonom k spotrebe a hraničným sklonom k úsporám platí vzťah:

$$s_{YD} = 1 - c_{YD}$$

Investičné výdavky I závisia negatívne od úrokovej miery IR pri určitom úrokovom hraničnom sklone k investíciám i_{IR} a môžu byť ovplyvnené rôznymi očakávaniami

investorov o vývoji hospodárskeho cyklu, ktoré zahŕňa autonómna zložka v podobe premennej i_0 :

$$I = i_0 - i_{IR}IR$$

Výdavky štátneho rozpočtu G sú exogénnou premennou. Import IM je funkciou disponibilného dôchodku Y_D , ktorý reprezentuje domáci dopyt. Export EX je ovplyvňovaný vývojom zahraničného dôchodku Y_F a domáceho disponibilného dôchodku Y_D .

$$IM = im_0 + im_{Y_D}Y_D$$

$$EX = ex_0 - ex_{Y_D}Y_D + ex_{Y_F}Y_F$$

Vcelku potom funkcia čistého exportu NX ($NX = EX - IM$) reprezentuje vonkajšiu rovnováhu a funkcia čistých úspor NS vnútornú rovnováhu. Za predpokladu, že produkt, disponibilný dôchodok a výdavky sa rovnajú ($Y_P = Y_D = Y_E = Y$), platí:

$$Y = C(Y) + I(IR) + G + NX(Y)$$

$$S(Y) - I(IR) - G = NX(Y)$$

$$NS(Y, IR) = NX(Y)$$

V takomto teoretickom rámci, s parametrami modelu bližšie nešpecifikovanými a nekvantifikovanými, autori venujú pozornosť vysokému hraničnému sklonu k importu v tranzitívnych ekonomikách. Uzatvárajú, že malé otvorené tranzitívne ekonomiky sú vystavené chronickým ťažkostiam s deficitmi svojich výkonových bilancií (bilancií zahraničného obchodu), ak nie sú súčasne schopné udržať si vysoké tempo rastu autonómneho exportu. Menová politika tak stále stojí pred problémom, či pomocou reštrikcie spomaliť reálny rast ekonomiky, alebo skôr pravidelne devalvovať menový kurz, čo by spomaľovalo tempo rastu importu.

Autori M. Mandel a V. Tomšík (2003) uvádzajú okrem $NX-NS$ modelu aj niekoľko ďalších modelových prístupov vhodných na posudzovanie účinku monetárnej politiky, čo je ich primárnym cieľom. Pracujú s modelom agregátneho dopytu, agregátnej ponuky a čistého exportu ($AS-AD-NX$ modelom), $K-M$ modelom (ktorý je syntézou keynesovského a monetárneho prístupu k platobnej bilancii) a uvádzajú aj modifikáciu Mundellovho ETK modelu (modelu efektívnej trhovej klasifikácie) pre Českú

republiku. Autori predstavujú aj rozšírenie *IS-LM-BP* modelu o krivku čistého exportu *NX*. Dva ostatne spomenuté modely v ďalšom popíšeme bližšie.

ETK model pre Českú republiku – Mandel, Tomšík (2003)

Model vychádza z podmienok vnútornej a vonkajšej rovnováhy. Vonkajšia rovnováha je definovaná nulovým saldom celkovej platobnej bilancie *BP*, pomocou súčtu salda čistého exportu *NX* a salda kapitálového účtu *NCF*:

$$BP = NX + NCF = 0$$

Pre potreby aplikácie modelu na podmienky malej otvorenej českej ekonomiky autori modifikujú podmienku vonkajšej rovnováhy tak, že uvažujú saldo nedlhovo financovaného deficitu bežného účtu *ND*. Abstrahujúc od medzinárodného pohybu dôchodkov, transferov a nedlhových portfóliových investícií je vonkajšia rovnováha definovaná podmienkou

$$ND = NX + FDI = 0$$

kde *FDI* reprezentuje saldo priamych zahraničných investícií.

Podmienka vnútornej rovnováhy má formálny zápis:

$$Y_{POT} - A - NX = 0$$

a znamená, že potenciálny produkt Y_{POT} sa rovná agregátnemu dopytu, t. j. súčtu domácej absorpcie *A* (súkromná spotreba, plánované súkromné investície a saldo štátneho rozpočtu) a čistého exportu *NX*.

Behaviorálne funkčné vzťahy modelu sú nasledujúce:

$$\begin{aligned} A &= \alpha_0 - \alpha_1(T - G) - \alpha_2 IR_{CPI} + \alpha_3 M2_{CPI} - \alpha_4 ER_{CPI} + \alpha_5 Y \\ NX &= \gamma_0 + \gamma_1(T - G) + \gamma_2 IR_{CPI} - \gamma_3 M2_{CPI} + \gamma_4 ER_{CPI} + \gamma_6 Y_{EU} \\ FDI &= \beta_0 - \beta_2 IR_{CPI} + \beta_3 Y + \beta_7 U \\ ER_{CPI} &= \omega_0 - \omega_2 IR_{CPI} \end{aligned}$$

V modeli vystupujú premenné:

IR_{CPI} – reálna úroková miera (3M PRIBOR deflovaný CPI)

$M2_{CPI}$ – reálna zásoba peňazí

ER_{CPI} – vážený menový kurz (65 % DEM a 35 % USD) deflovaný CPI

Y_{EU} – reálny HDP eurozóny

U – miera nezamestnanosti v ČR

Y – reálny HDP v ČR

Na empirickú verifikáciu modelu autori použili štvrťročné dáta za obdobie 1993 – 2000. Model odhadli kointegračnou analýzou s následným odhadom modelu korekcie chýb a využili ho na analýzu a popis makroekonomickej situácie v ČR za uvedené obdobie. Hoci tento model je koncepčne značne odlišný od modelu A prezentovaného v monografii, z ich vzájomného porovnania vidieť zaujímavé rozšírenie ponúkané modelom ETK , a to v podobe zakomponovania úrokovej miery ako vysvetľujúcej premennej do funkcie čistého exportu.

IS-LM-BP-NX model pre malú otvorenú ekonomiku – Mandel, Tomšík (2003)

V štandardnom $IS-LM-BP$ modeli reprezentuje krivka IS rovnováhu na trhu tovarov a služieb, LM predstavuje rovnováhu na trhu peňazí a krivka BP reprezentuje body vyrovnanej platobnej bilancie. Pre potreby analýzy rovnováhy vonkajších vzťahov sa do modelu zahŕňa krivka NX , predstavujúca body rovnováhy výkonnej bilancie.

Funkcia IS má tvar:

$$Y = \frac{i_0 - s_0 + ex_0 - im_0 + G + (s_Y - 1)T + (ex_{ER} + im_{ER})ER_R}{s_Y + im_Y} - \frac{i_{IR}}{s_Y + im_Y} IR$$

kde

Y – dôchodok

IR – domáca úroková miera

G – výdavky štátneho rozpočtu

T – dane

ER_R – reálny kurz

i_0 – autonómne investície

s_0 – autonómne úspory

s_Y – hraničný sklon k úsporám

i_{IR} – citlivosť investícií na úrokovú mieru

im_0 – autonómny import

ex_0 – autonómny export

im_{ER} – citlivosť importu na reálny kurz

ex_{ER} – citlivosť exportu na reálny kurz

Krivka LM je reprezentovaná funkčným zápisom v tvare:

$$IR = \frac{m_0 - MB_R m_M}{m_{IR}} + \frac{m_Y}{m_{IR}} Y$$

kde

MB_R – reálna menová báza

m_0 – autonómny dopyt po peniazoch

m_{IR} – citlivosť dopytu po peniazoch na úrokovú mieru

m_Y – citlivosť dopytu po peniazoch na dôchodok

Rovnováha výkonnej bilancie NX je daná funkciou:

$$Y = \frac{ex_0 - im_0 + ER_R (ex_{ER} + im_{ER})}{im_Y}$$

Napokon, zápis krivky BP nadobúda tvar:

$$Y = \frac{ex_0 - im_0 + ER_R (ex_{ER} + im_{ER}) + ncf_0 - ncf_{IR} (IR_F - E(er) - r_p)}{im_Y} - \frac{ncf_{IR}}{im_Y} IR$$

kde

IR_F – zahraničná úroková miera

$E(er)$ – očakávaná zmena kurzu

- ncf_{IR} – parameter mobility kapitálu
- ncf_0 – autonómny prílev zahraničného kapitálu
- r_P – risk premium

Pri práci s takto špecifikovaným modelom si treba uvedomiť, že model ako celok je v parametroch predeterminovaný. Preto sa pri jeho riešení postupuje tak, že prostredníctvom kriviek IS a LM sa vyjadrí rovnovážny dôchodok a úroková miera z pohľadu trhu tovarov a trhu peňazí. Až následne sa zisťuje, aký vzťah má táto vnútorná rovnováha k celkovej rovnováhe platobnej bilancie PB a k rovnováhe výkonnej bilancie NX . Autori tento model používajú, podobne ako už popísaný $NX-NS$ model, v bližšie nešpecifikovanom a nekvantifikovanom tvare na analýzu účinkov hospodárskej (najmä monetárnej) politiky v ČR.

PRÍLOHA 5**VYBRANÉ ČASTI KVALITATÍVNEJ ANALÝZY MODEL A**

Vplyv zmeny peňažnej obsluhy HDP na jeho výšku (2.73):

$$\frac{\partial Y}{\partial g} = -\frac{\frac{d_1}{f}}{\left(1-b+\frac{d_1 g}{f}-d_2+m_3\right)^2} \left(a+c-\frac{d_1 h}{f}+\frac{d_1 M}{f P}-d_1 \pi+G+l_1-l_2 \Delta \varepsilon+l_3 F D-m_1-m_2 \varepsilon\right)$$

Vplyv zmeny úrokovej citlivosti investícií d_1 na celkový produkt Y :

$$\frac{\partial Y}{\partial d_1} = \frac{\left(-\frac{h}{f}+\frac{1}{f} \frac{M}{P}-\pi\right)\left(1-b+\frac{d_1 g}{f}-d_2+m_3\right)-\frac{g}{f}\left(a+c-\frac{d_1 h}{f}+\frac{d_1 M}{f P}-d_1 \pi+G+l_1-l_2 \Delta \varepsilon+l_3 F D-m_1-m_2 \varepsilon\right)}{\left(1-b+\frac{d_1 g}{f}-d_2+m_3\right)^2} < 0$$

Vplyv zmeny úrokovej citlivosti dopytu po peniazoch na Y :

$$\frac{\partial Y}{\partial f} = \frac{\frac{d_1}{f^2}\left[\left(h-\frac{M}{P}\right)\left(1-b+\frac{d_1 g}{f}-d_2+m_3\right)+g\left(a+c-\frac{d_1 h}{f}+\frac{d_1 M}{f P}-d_1 \pi+G+l_1-l_2 \Delta \varepsilon+l_3 F D-m_1-m_2 \varepsilon\right)\right]}{\left(1-b+\frac{d_1 g}{f}-d_2+m_3\right)^2} > 0$$

Vplyv hraničného sklonu k spotrebe a hraničného sklonu k investíciám na intenzitu fiškálnej politiky (2.74):

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial G \partial b} = \frac{\partial^2 Y}{\partial G \partial d_2} = \frac{1}{\left(1-b+\frac{d_1 g}{f}-d_2+m_3\right)^2} > 0$$

Vplyv hraničného sklonu k spotrebe a hraničnému sklonu k investíciám na intenzitu monetárnej politiky politiky (2.75):

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial(M/P)\partial b} = \frac{\partial^2 Y}{\partial(M/P)\partial d_2} = \frac{\frac{d_1}{f}}{\left(1-b+\frac{d_1 g}{f}-d_2+m_3\right)^2} > 0$$

Vplyv dovoznej náročnosti produktu na fiškálnu a monetárnu politiku (2.65), (2.66):

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial G \partial m_3} = -\frac{1}{\left(1-b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3\right)^2} < 0$$

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial (M/P) \partial m_3} = -\frac{\frac{d_1}{f}}{\left(1-b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3\right)^2} < 0$$

Citlivosť dopytu po peniazoch na zmeny dôchodku vplýva na fiškálnu a monetárnu politiku (2.76), (2.77):

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial G \partial g} = -\frac{\frac{d_1}{f}}{\left(1-b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3\right)^2} < 0$$

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial (M/P) \partial g} = -\frac{\left(\frac{d_1}{f}\right)^2}{\left(1-b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3\right)^2} < 0$$

Vplyv úrokovej citlivosti investícií na intenzitu monetárnej politiky a fiškálnej politiky (2.78), (2.80):

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial (M/P) \partial d_1} = \frac{\frac{1}{f}(1-b-d_2+m_3)}{\left(1-b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3\right)^2} > 0$$

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial G \partial d_1} = -\frac{\frac{g}{f}}{\left(1-b + \frac{d_1 g}{f} - d_2 + m_3\right)^2} < 0$$

Vplyv úrokovej citlivosti dopytu po peniazoch na monetárnu politiku a fiškálnu politiku (2.79), (2.81):

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial(M/P)\partial f} = \frac{-\frac{d_1}{f^2}(1-b-d_2+m_3)}{\left(1-b+\frac{d_1 g}{f}-d_2+m_3\right)^2} < 0$$

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial G \partial f} = \frac{\frac{d_1 g}{f^2}}{\left(1-b+\frac{d_1 g}{f}-d_2+m_3\right)^2} > 0$$

PRÍLOHA 6

KVALITATÍVNA CHARAKTERISTIKA VÝVOJA SLOVENSKEJ EKONOMIKY

Tabuľka 6.1

Definícia ukazovateľov

Pojem	Skratka	Ukazovateľ	Poznámka
Fiškálna politika			
Menová politika			
Kurzový režim			
Hrubý domáci produkt	<i>Y</i>	HDP, s. c. 1995, mld Sk	tempo rastu, %
Súkromná spotreba	<i>C</i>	Konečná spotreba domácností, s. c. 1995, mld Sk	tempo rastu, %
Verejná spotreba	<i>G</i>	Konečná spotreba verejnej správy, s. c. 1995, mld Sk	tempo rastu, %
Investície	<i>I</i>	Tvorba hrubého fixného kapitálu, s. c. 1995, mld Sk	tempo rastu, %
Export	<i>EX</i>	Vývoz tovarov a služieb, s. c. 1995, mld Sk	tempo rastu, %
Import	<i>IM</i>	Dovoz tovarov a služieb, s. c. 1995, mld Sk	tempo rastu, %
Netto export	<i>NX</i>	Čistý vývoz tovarov a služieb, s. c. 1995, mld Sk	% odchýlka od priemeru
Výmenný kurz	ε	Reálny výmenný kurz (v zmysle: počet jednotiek cudzej meny za jednotku domácej meny)	tempo rastu, %
Úroková miera	<i>i</i>	Nominálna úroková miera z úverov, %	tempo rastu, %
Zásoba peňazí	<i>M</i>	M2, mld Sk	tempo rastu, %
Zahraničný dopyt	<i>FD</i>	Dovoz vyspelých krajín, s. c. 1995, mld USD	tempo rastu, %
Domáca cenová hladina	<i>P</i>	Deflátor HDP, 1995 = 1	tempo rastu, %

Tabuľka 6.2

Kvantitatívna charakteristika (v %)

	Skr.	I. etapa obnoveného hosp. rastu			II. etapa nerovnovážneho rastu			III. etapa štandardnej hospodárskej politiky			
		1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Fiškálna politika		reštriktívna	reštriktívna	reštriktívna	expanzívna	výrazne expanzívna	mierne reštriktívna	výrazne reštriktívna	expanzívna	neutrálna	expanzívna
Menová politika		neutrálna	reštriktívna	neutrálna	expanzívna	reštriktívna	mierne reštriktívna	expanzívna	expanzívna	neutrálna	mierne reštriktívna
Kurzový režim *		fixný	fixný	fixný	fixný	fixný	fixný	plávajúci	plávajúci	plávajúci	plávajúci
Hrubý domáci produkt	<i>Y</i>	-	6,2	5,8	6,1	4,6	4,2	1,5	2,0	3,8	4,4
Súkromná spotreba	<i>C</i>	-	1,0	5,0	8,2	5,8	6,0	2,7	-0,9	4,9	5,3
Verejná spotreba	<i>G</i>	-	-10,7	3,6	17,2	-5,4	12,5	-7,1	1,6	4,6	4,7
Investície	<i>I</i>	-	-2,5	0,6	29,1	15,0	11,0	-19,6	-7,2	13,9	-0,9
Export	<i>EX</i>	-	14,8	4,5	-1,1	17,6	12,8	5,0	13,7	6,3	5,5
Import	<i>IM</i>	-	-4,7	11,6	19,7	14,2	16,5	-6,7	10,5	11,0	5,2
Netto export	<i>NX</i>	-1,8	252,0	165,8	-139,7	-122,4	-225,5	31,3	90,8	-25,3	-25,3
Výmenný kurz	ε	-	2,8	-0,3	5,8	12,6	2,9	-7,2	10,5	6,9	-2,3
Úroková miera	<i>i</i>	-	1,1	-8,3	-10,8	5,2	7,6	-17,9	-11,5	-14,7	4,1
Zásoba peňazí	<i>M</i>	-	17,6	19,0	20,2	12,7	8,3	9,1	14,0	11,9	7,7
Zahraničný dopyt	<i>FD</i>	-	9,4	6,7	7,7	11,9	7,0	6,6	10,8	0,7	-3,0
Domáca cenová hladina	<i>P</i>	-	13,4	9,9	4,3	6,7	5,2	6,5	8,5	4,2	4,0

* Kurz slovenskej koruny bol fixný a slovenská koruna bola od 14. 7. 1994 do 2. 10. 1998 napojená na kôš dvoch mien, v ktorom 60 % tvorila nemecká marka (DEM) a 40 % americký dolár (USD). Rozdiel medzi výsledným kurzom a jeho teoretickou hodnotou, vypočítanou z definície menového koša o 11:30 miestneho času nesmel prekročiť 7 %. Dňa 2. 10. 1998 bolo zrušené fluktučné pásmo, ako aj naviazanie kurzu slovenskej koruny na menový kôš. Zaviedol sa voľne plávajúci kurz koruny, ktorý sa určuje na základe ponuky a dopytu po slovenskej korune na medzibankovom devízovom trhu. Od 1. 1. 1999 sa referenčnou menou stalo EUR/SKK.

Tabuľka 6.3

Prevodová tabuľka kvalitatívneho hodnotenia (v %)

	Skr.	Kvalitatívne hodnotenie						
		-3	-2	-1	0	1	2	3
Fiškálna politika		výrazne reštriktívna	reštriktívna	mierne reštriktívna	neutrálna	mierne expanzívna	expanzívna	výrazne expanzívna
Menová politika		výrazne reštriktívna	reštriktívna	mierne reštriktívna	neutrálna	mierne expanzívna	expanzívna	výrazne expanzívna
Kurzový režim				fixný	plávajúci			
Hrubý domáci produkt	<i>Y</i>	(1,1; 1,9)	(1,9; 2,7)	(2,7; 3,5)	(3,5; 4,2)	(4,2; 5,0)	(5,0; 5,8)	(5,8; 6,5)
Súkromná spotreba	<i>C</i>	(-1,5; 0,0)	(0,0; 1,4)	(1,4; 2,9)	(2,9; 4,4)	(4,4; 5,9)	(5,9; 7,4)	(7,4; 8,8)
Verejná spotreba	<i>G</i>	(-12,7; -8,2)	(-8,2; -3,6)	(-3,6; 1,0)	(1,0; 5,5)	(5,5; 10,1)	(10,1; 14,7)	(14,7; 19,2)
Investície	<i>I</i>	(-23,0; -15,1)	(-15,1; -7,1)	(-7,1; 0,8)	(0,8; 8,7)	(8,7; 16,7)	(16,7; 24,6)	(24,6; 32,5)
Export	<i>EX</i>	(-2,5; 0,6)	(0,6; 3,7)	(3,7; 6,7)	(6,7; 9,8)	(9,8; 12,8)	(12,8; 15,9)	(15,9; 19,0)
Import	<i>IM</i>	(21,5; 17,2)	(17,2; 12,9)	(12,9; 8,6)	(8,6; 4,3)	(4,3; 0,1)	(0,1; -4,2)	(-4,2; -8,5)
Netto export	<i>NX</i>	(-288; -206)	(-206; -123)	(-123; -41)	(-41; 41)	(41; 123)	(123; 206)	(206; 288)
Výmenný kurz	ε	(-8,6; -5,4)	(-5,4; -2,2)	(-2,2; 1,1)	(1,1; 4,3)	(4,3; 7,6)	(7,6; 10,8)	(10,8; 14,0)
Úroková miera	<i>i</i>	(9,4; 5,2)	(5,2; 1,1)	(1,1; -3,1)	(-3,1; -7,2)	(-7,2; -11,4)	(-11,4; -15,6)	(-15,6; -19,7)
Zásoba peňazí	<i>M</i>	(6,8; 8,8)	(8,8; 10,9)	(10,9; 12,9)	(12,9; 15,0)	(15,0; 17,0)	(17,0; 19,1)	(19,1; 21,1)
Zahraničný dopyt	<i>FD</i>	(-4,1; -1,7)	(-1,7; 0,8)	(0,8; 3,2)	(3,2; 5,7)	(5,7; 8,1)	(8,1; 10,5)	(10,5; 13,0)
Domáca cenová hladina	<i>P</i>	(14,1; 12,6)	(12,6; 11,0)	(11,0; 9,5)	(9,5; 7,9)	(7,9; 6,4)	(6,4; 4,9)	(4,9; 3,3)

Tabuľka 6.4
Kvalitatívna charakteristika

	Skr.	I. etapa obnoveného hosp. rastu			II. etapa nerovnovážneho rastu			III. etapa štandardnej hospodárskej politiky			
		1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Fiškálna politika		-2	-2	-2	2	3	-1	-3	2	0	2
Menová politika		0	-2	0	2	-2	-1	2	2	0	-1
Kurzový režim		-1	-1	-1	-1	-1	-1	0	0	0	0
Hrubý domáci produkt	<i>Y</i>	-	3	3	3	1	1	-3	-2	0	1
Súkromná spotreba	<i>C</i>	-	-2	1	3	1	2	-1	-3	1	1
Verejná spotreba	<i>G</i>	-	-3	0	3	-2	2	-2	0	0	0
Investície	<i>I</i>	-	-1	-1	3	1	1	-3	-2	1	-1
Export	<i>EX</i>	-	2	-1	-3	3	2	-1	2	-1	-1
Import	<i>IM</i>	-	3	-1	-3	-2	-2	3	-1	-1	0
Netto export	<i>NX</i>	0	3	2	-2	-1	-3	0	1	0	0
Výmenný kurz	ε	-	0	-1	1	3	0	-3	2	1	-2
Úroková miera	<i>i</i>	-	-1	1	1	-3	-3	3	2	2	-2
Zásoba peňazí	<i>M</i>	-	2	2	3	-1	-3	-2	0	-1	-3
Zahraničný dopyt	<i>FD</i>	-	2	1	1	3	1	1	3	-2	-3
Domáca cenová hladina	<i>P</i>	-	-3	-1	3	1	2	1	0	3	3

3. HODNOTENIE TRANSFORMÁCIE Z POZÍCIE PODNIKOV

Táto kapitola analyzuje priebeh transformácie ekonomiky SR z pozície podnikov, pričom značnú pozornosť venuje otázkam vlastníckych zmien, výsledkom hospodárenia podnikov a hodnoteniu zmien vo vývoji podnikateľského prostredia.

3.1. Chápanie transformácie podnikov a ich adaptácie

Chápanie transformácie podnikov a jej teoretické východiská

Bez toho, aby sme sa venovali detailnému popisu funkcií podniku v socialistickej ekonomike, pripomíname, že centrálné plánovanú ekonomiku pred rokom 1990 charakterizovala monopolná štruktúra a absencia súkromného sektora. Politické prostredie, centrálné plánovanie, bariéry zahraničného obchodu a dôraz na koordináciu ekonomík krajín RVHP minimalizovali konkurenčnosť prostredia a znižovali konkurenčnú schopnosť podnikov. Udržiavaná cenová stabilita deformovala alokačnú funkciu cien. To viedlo k plytvaniu zdrojmi, obmedzeniam v inováciách a postupne k stagnácii a zaostávaniu. Kritériom úspešného výrobku bolo maximálne využitie súčastí z domácich zdrojov. Preto inovačné procesy minimalizovali využitie výsledkov výskumu z trhových ekonomík. Podniky a inštitúcie plnili významnú úlohu v sociálnej oblasti. Preto zmena podnikov bola zložitá a vzhľadom na málo funkčný inštitucionálny rámec aj značne neefektívna.

Transformáciou podnikov rozumieme zásadnú zmenu tak individuálneho podniku, ako aj podnikovej sféry ako celku. V najvšeobecnejšom zmysle ide o zmenu socialistického, resp. štátneho podniku na trhový subjekt. Pre transformujúci sa podnik to znamená zmenu vlastníckej, organizačnej, motivačnej, riadiacej štruktúry a celkovej podnikovej kultúry. Komplexná teória o takejto zásadnej premene podniku vo svetovej ekonomickej vede doteraz absentuje, a preto sa môžeme opierať len o parciálne premisy jednotlivých teórií, resp. o parciálne analýzy transformačného procesu.

Pokiaľ ide o mikroekonomické teórie, o ich cieľavedomom praktickom využívaní v transformačnom procese podnikovej sféry sotva možno hovoriť. Napriek tomu však,

ako ukážeme ďalej, určité analógie, resp. prieniky teórie do hospodárskej praxe predsa len badať.

Ako určitá poznatková báza pre takýto výskum slúžia mikroekonomické teórie: teória firmy a na ňu nadväzujúca behavioristická teória, tzv. *Agency theory* (teória agentov), teória transakčných nákladov, *Property Rights Theory* (teória vlastníckych vzťahov), a napokon inštitucionálne teórie.¹ Pravda, všetky tieto teórie sa konštituovali v diametrálne odlišných podmienkach, ako sú podmienky súčasných transformujúcich sa ekonomík.

Transformáciu podnikovej sféry budeme analyzovať v troch oblastiach. Pôjde o vlastnícko-organizačnú rovinu (tu si budeme všimáť zmeny v organizačnej, riadiacej, motivačnej, vlastníckej štruktúre a pod.), ďalej si budeme všimáť vývoj konkurencieschopnosti, odvetvové špecifiká transformácie podnikovej sféry, výsledky činnosti podnikov, ako aj faktory, ktoré ich ovplyvňujú.

¹ Najbližšie k danému problému má *neoklasická teória firmy*. Táto teória podáva všeobecnú charakteristiku racionálneho správania podniku pri rôznych štruktúrach trhu. Racionálne správanie podniku sa tu spravidla spája s maximalizáciou zisku ako cieľom firmy. V tomto je zrejme prvý a možno ten hlavný styčný bod teórie firmy s realitou v začiatkoch transformácie. Iné styčné body sú skôr sporné. Táto teória síce charakterizuje želateľný typ správania ekonomických subjektov, v našom prípade podnikov, vedúci k maximalizácii zisku, ale redukuje ho len na vzťah k exogénnym faktorom a podmienkam, neberie do úvahy vnútorné predpoklady podniku. Nevysvetľuje napríklad inovačnú aktivitu, neposkytuje teoretický rámec na formovanie stratégie podniku, vedecko-technickej politiky a pod. A práve tie absentovali v našich podnikoch po dosť dlhé obdobie transformácie.

Aj keď teória firmy zohrala v teoretickom vývoji významnú úlohu, jej praktický prínos pre teóriu transformácie je obmedzený. (Reprezentantmi tejto teórie boli K. J. Kohen a R. M. Cyert.) Túto medzeru do určitej miery zaplňa *behavioristická teória firmy*, ktorá chápe firmu ako koalíciu rôznych záujmových skupín (vlastníci, manažéri, zamestnanci, dodávatelia, odberatelia). Na rozdiel od predchádzajúcej skúma vnútornú štruktúru podniku a tým poskytuje určité východisko správania záujmovej koalície v podniku. Tieto momenty mali tiež určitú reflexiu najmä vo vývoji vzťahov vlastníkov a manažérov našich podnikov.

Vzťah manažérov a vlastníkov sa ako prípad osobitných subkoalícií vyskytoval aj v tzv. *Agency theory*. Jej základom je vzťah princípál – agent. V princípe ide o vzťah, keď princípál (jedna osoba alebo viac osôb, v podstate vlastníkov) si najme inú osobu – agenta, aby z poverenia princípála vykonával určité aktivity, t. j. deleguje na agenta časť svojej právomoci. Hlavnými predstaviteľmi tejto teórie sú M. Jensen, W. Meckling, C. Fama. Tento model vo svojej čistej podobe predpokladá skôr koncentrované vlastníctvo. U nás však najmä v dôsledku kupónovej privatizácie vzniklo v prvej fáze prevažne rozptýlené vlastníctvo. Tým bola možnosť a účinnosť vlastníckej kontroly značne ohraničená a právomoc manažérov pomerne vysoká, čo, ako uvidíme neskôr, malo mnohé negatívne dôsledky pre vývoj podnikovej sféry.

O čosi väčší účinok, resp. dosah na správanie našich podnikov najmä v prvých fázach transformačného procesu mohla mať teória *transakčných nákladov*, ktorej hlavnými predstaviteľmi boli R. H. Coase a O. E. Williamson. Hlavným postulátom tejto teórie je znižovanie transakčných nákladov, to je úzko spojené s vnútornou organizačnou štruktúrou podniku. Kľúčovou kategóriou tejto teórie je kontrakt medzi subjektmi v rámci organizácie, ako aj kontrakt s vonkajšími subjektmi. Táto teória tak mohla byť dôležitým teoretickým východiskom o organizačných zmenách, o vzťahu medzi systémom riadenia, motiváciou zamestnancov a efektívnosťou podniku. Do akej miery sa tak stalo u nás, ukáže samotná analýza priebehu transformačného procesu podnikov.

Priebeh transformačného procesu v podnikovej sfére v Slovenskej republike

V nadväznosti na predchádzajúci prehľad teoretických východísk, resp. teoretických koncepcií transformačného procesu možno konštatovať, že tie sa len v minimálnej miere uplatnili a odrazili v praktickej rovine, t. j. v samotnej realizácii transformačného procesu. Ten sa uberal svojou vlastnou, nepredvídateľnou a neopakovateľnou cestou. A tak ani tradičné mikroekonomické teórie, ani teórie rodiace sa a rozvíjajúce súčasne s priebehom transformačného procesu neposkytnú, de facto, nijaký kompaktný systém východísk a kritérií ani na retrospektívne zhodnotenie transformačného procesu podnikovej sféry. Preto sa samotná tvorba či striedanie koncepcií transformácie s určitým časovým odstupom môžu javiť ako zmes nekorektných postupov, miešajúcich účelovo najrozmanitejšie metodologické a analytické prístupy, pričom konečná podoba a realizácia takýchto koncepcií často mýňala hlavný cieľ, t. j. efektívne fungovanie ekonomiky.

Tak, ako sa menili prístupy k ekonomickej transformácii v jednotlivých kvalitatívne odlišných etapách (kap. 1), menili sa aj metódy privatizácie a prístupy k tvorbe podnikateľského prostredia. Už samotná začiatková fáza transformačného procesu je váhavy prvý krok vstupu na „terra incognita“, akou sa trhovú ekonomiku, trhovú mechanizmus po desaťročiach fungovania centrálne plánovanej ekonomiky javí.

Vývoj podnikovej sféry SR na začiatku transformácie v roku 1991 je výsledkom pôsobenia rôznych, náhle sa vynoriacich faktorov. Ide predovšetkým o faktory súvisiace s naštartovaním prechodu na trhovú ekonomiku (cenová liberalizácia, vnútorná konvertibilita meny, liberalizácia zahraničného obchodu a reštriktívna makroekonomická politika). Tým sa vytvorilo úplne nové makroekonomické prostredie, ktoré postavilo podniky do úplne novej situácie.

Východiskovou pozíciou transformačného procesu bola nepripravenosť podnikovej sféry a manažmentu na pôsobenie v trhovom prostredí. Do nových podmienok vstupovala slovenská ekonomika bez skúseností so súkromným podnikaním. (Borovský, 2001, s. 14). Dôležitým atribútom počiatočnej fázy transformačného procesu bola spontánnosť, až živelnosť. Absentoval totiž nový právny a inštitucionálny systém, ktorý fakticky ešte nemal čas sa sformovať. Okrem inštitucionálneho provizória to bola aj

absencia podnikateľského prostredia, ktorá ponárala podnikovú sféru do stále hlbšej krízy. A tak pokračovanie reformy si vyžadovalo demontáž starých inštitúcií a vytváranie nových, zmeny zákonov, pravidiel a noriem správania všetkých zúčastnených subjektov. Tie sa, pochopiteľne, správali primerane svojmu postaveniu a prostrediu, v ktorom sa nachádzali. Toto obdobie bolo dominantne poznamenané začiatkom rozsiahleho privatizačného procesu. Charakteristická bola preň tzv. malá privatizácia, upravená zákonom č. 427/1990 Zb., zahrnujúca predovšetkým oblasť obchodu a služieb, ktorá sa uskutočnila v rokoch 1991 – 1993. Jedinou metódou „malej privatizácie“ bola verejná dražba. Na ňu nadviazala prvá vlna veľkej privatizácie (kupónovou metódou), od ktorej sa očakával zásadný zvrät v podnikovej sfére. Celková finančná situácia podnikov sa zhoršovala, a súčasne s tým pokračoval diferenciačný proces v podnikovej sfére na extrémne stratovú a ziskovú skupinu podnikov. Veľká privatizácia, zahrnujúca časť priemyselných podnikov a finančného sektora, teda zmena vlastníctva prevažnej časti dovtedajších štátnych podnikov sa začala uskutočňovať v zmysle zákona č. 92 z roku 1991 o podmienkach prevodu majetku štátu na iné osoby. Prvá vlna sa začala prípravou privatizačných projektov štátnych podnikov v roku 1991 a predajom a registráciou kupónových knižiek v roku 1992. Základnou myšlienkou kupónovej privatizácie bola transformácia bývalých štátnych podnikov na akciové spoločnosti a bezplatné odovzdanie akcií obyvateľstvu. Kupónová privatizácia sa predkladala ako transparentný a rýchly spôsob prevodu majetku štátnych podnikov obyvateľstvu. V skutočnosti sa však prejavili skôr jej negatívne stránky, ako veľká rozdrobenosť majetku, veľké množstvo rozptýlených akcionárov, neadresnosť majetku, zneužívanie postavenia investičných fondov. Stratové podniky tak vďaka daným podmienkam prežívali.

Moment rozdelenia ČSFR priniesol nové komplikácie pre podnikovú sféru (skomplikovanie dodávateľsko-odberateľských vzťahov pre kooperujúce podniky a pod.). Ťažiskové miesto vo vývoji podnikovej sféry v roku 1993 však mali dlhodobejšie problémy, ktoré sa dovtedy v transformačnom procese nedarilo riešiť, a ktoré sa v kumulácii s novými negatívnymi vplyvmi začali výraznejšie prejavovať. Ide najmä o konverziu zbrojárskeho priemyslu, o problémy spojené s privatizáciou a s ňou

súvisiacou zmenou vlastníckych vzťahov a pod. K uvedeným problémom pristúpila 1. januára 1993 ešte reforma daňového systému.

Oproti prvej vlne tzv. veľkej privatizácie bola druhá vlna, realizovaná už v samostatnej SR, poznamenaná niekoľkými zmenami. Hlavnou z nich bol prechod k neštandardným metódam, akými boli priame predaje a metóda dlhopisov. V septembri 1993 vláda SR prijala dokument *Konkretizácia ďalšieho postupu procesu privatizácie v SR*, ktorý naznačuje, že privatizačná politika vlády smeruje k zmene privatizačných metód.

Kľúčovým problémom (z finančného pohľadu) naďalej zostávala platobná neschopnosť a medzipodniková zadlženosť, komplikovaná reštriktívnou úverovou politikou a vysokou úrokovou mierou. To zároveň dokazuje previazanosť podnikovej sféry s hospodárskou politikou štátu, ako aj skutočnosť, že neadekvátna makroekonomická politika nedostatočne pôsobila na podnikovú sféru. Taktiež sa nedocenila skutočnosť, že mikrosféra je veľmi zložitým komplexom subjektov s veľmi diferencovanými adaptačnými schopnosťami a ambíciami. A tak namiesto zdravej a životaschopnej podnikovej sféry sa vytvorila rigidná koexistencia štruktúr vo veľkej miere neschopná adaptácie a efektívneho fungovania.

Pre túto etapu je charakteristické aj vytváranie nových finančných inštitúcií. Po vytvorení Národnej banky Slovenska mal rozvoj bankového sektora rýchlu dynamiku. Očakávala sa aj dynamizácia podnikateľského sektora. Toto očakávanie sa však nenaplnilo.

Turbulentná politická situácia v roku 1994 mala vplyv aj na vývoj podnikovej sféry (výrazne neštandardný priebeh zmien vo vlastníckych vzťahoch). Počas roka sa dvakrát menila koncepcia privatizácie. Druhá vlna sa začala vlastne už v septembri 1993 a podľa deklarovaneho zámeru mala byť ukončená v roku 1996. V roku 1994 sa uskutočnila jej prvá fáza. Rozhodujúci význam pre postup transformácie mala novela zákona o veľkej privatizácii. V nej sa jednoznačnejšie vymedzili práva a povinnosti exekutívy a Fondu národného majetku SR (FNM SR) v procese privatizácie. Najmä zmeny v postavení FNM ako samostatnej, od vlády oddelenej právnickej osoby, ktorej úlohou je transformovať majetok štátu, umožnil Fondu uplatňovať novú stratégiu. Stal sa akýmsi krycím subjektom pre vládu.

Dôležitou skutočnosťou je aj to, že danou novelou boli z druhej vlny privatizácie vylúčené investičné spoločnosti a fondy a posilnila sa rozhodovacia moc podnikových manažmentov. Slovenská republika, na rozdiel od Českej republiky, nerealizovala druhú vlnu privatizácie ako kupónovú, ale realizovala ju priamymi predajmi.

Rok 1995 znamenal pre vývoj podnikovej sféry ďalšiu zásadnú zmenu. V zmysle v poradí už trinástej novely zákona o veľkej privatizácii sa realizovala dlhopisová privatizácia. Dôležitú úlohu v procese transformácie podnikovej sféry zohral i zákon o zabezpečení záujmov štátu pri privatizácii strategických podnikov.²

Obidve tzv. privatizačné vlny, ako aj použité metódy sa ukázali ako nevhodná voľba, a to z niekoľkých príčin: a) niekoľko investičných fondov uchopilo zdroje a potenciálne možnosti reštrukturalizácie podnikov; b) málo sa urobilo pre zavedenie adekvátneho regulačného rámca podnikov a investičných fondov, pre kapitálový trh, ale najmä na ochranu minoritných vlastníkov. To všetko vytváralo živnú pôdu na tunelovanie a iné neférové praktiky. Najmä absencia inštitucionálnej politiky (hoci práve privatizácia mala byť akcelerátorom inštitucionálnych zmien), disciplíny a nedostatok kontroly urobili z kupónovej privatizácie prameň neistoty, nespravodlivosti, splodili korupciu a privatizácia zostala bez viditeľnej transparentnosti a mikroekonomickej efektívnosti. Výsledok druhej privatizačnej vlny nebol priaznivejší. Najefektívnejšou formou privatizácie sa s odstupom času stal predaj zahraničným akcionárom, ktorí spravidla prinášajú do sprivatizovaného podniku dodatočný kapitál, modernú technológiu, *know-how* v riadení a prístup na nové trhy. Uvedená metóda sa však v tomto období ešte nepreferovala (pozri aj kapitolu 1.3).

Hoci privatizácia priniesla pozitívnu zmenu v prospech súkromného vlastníctva, nesplnila sa hlavná úloha – utvoriť prevažne takých vlastníkov, ktorí by dokázali zásadným spôsobom ovplyvniť efektívne fungovanie podnikov. To však malo aj dlhodobšie príčiny. Transformácia vlastníctva sa realizovala v nepriaznivých podmienkach. Podniky boli zaťažené veľkým objemom záväzkov. Aj tam, kde sa prejavilo určité úsilie o rastovú trajektóriu, bolo paralyzované dlhodobo pôsobiacimi finančnými problémami.

² V septembri 1995 zákonom o strategických podnikoch boli vybrané štátne podniky strategického významu vyňaté z privatizačného programu.

Posilnenie makroekonomickej stability a oživenie ekonomického rastu v období 1994 – 1995 sa iba v malej miere premietlo do mikrosféry. Určité priaznivé výsledky, ktoré sa dosiahli vo výrobe, sa len minimálne premietli do zlepšenia finančnej situácie podnikov.

Tak ako narastala makroekonomická nerovnováha v období 1996 – 1998 (v období plného rozvinutia tzv. slovenskej cesty transformácie), narastali aj prejavy nerovnováhy na mikroekonomickej úrovni. Vznik novokonštituovanej vlastníckej štruktúry a expanzia súkromného sektora neznižili nerovnováhu v podnikovej sfére a s ňou súvisiaci problém platobnej neschopnosti. Najmä narastajúci podiel stratových podnikov (až 46 %) svedčí o tom, že veľká časť podnikov sa ani po zásadnej zmene vlastníctva nedokázala adaptovať na zmenené podmienky. Navyše, platobná neschopnosť sa zo stratových podnikov prenášala do celej ekonomiky.

Okrem toho zabrzdzenie pozitívneho vývoja podnikovej sféry bolo spôsobené aj zaostávaním konkurencieschopnosti; neadekvátnou hospodárskou politikou nepodporujúcou podnikateľské prostredie. Ak k tomu prirátame ešte aj ďalšie sekundárne nepriaznivé vplyvy, akými bolo nedostatočné investovanie do modernizácie technicko-technologickej základne, nedocenenie inovačnej aktivity, iný výsledok nebolo možné ani očakávať. A tým sa predpoklad, že len samotná zmena vlastníctva postačí a ostatné už pôjde „samoregulačne“, ukázal ako nesprávny.

Hoci tempo rastu HDP dosahovalo relatívne vysokú úroveň, finančná situácia podnikov sa výraznejšie nezlepšila, skôr naopak. To potvrdzuje fakt, že veľká časť málo výkonných podnikov nemala dostatok schopností vymaniť sa z recesie. Na riešenie nepriaznivej situácie v podnikovej sfére (platobná neschopnosť, stratovosť) vláda reagovala zákonom o revitalizácii podnikov, ktorý sa však v konečnom dôsledku minul svojho cieľa, a novelou zákona o konkurze a vyrovnaní. Určitý dopad na podnikovú sféru mali aj ďalšie vládne dokumenty, ako *Národný program prispôsobovania právneho poriadku SR právnemu poriadku EÚ v oblasti vnútorného trhu* a dokumenty o podpore malých a stredných podnikov (MSP) a o rozvoji kapitálového trhu.

V oblasti privatizácie sa po prvýkrát dostala na „program dňa“ privatizácia bankového sektora prijatím novely zákona o privatizácii strategicky dôležitých štátnych podnikov. Tou sa predĺžilo moratórium na privatizáciu Slovenskej sporiteľne, Slovenskej poisťovne a Všeobecnej úverovej banky do 31. decembra 2003.

V závere spomínaného obdobia, v roku 1998, došlo k spomaleniu tempa ekonomického rastu, aj k prehĺbeniu makroekonomickej i mikroekonomickej nerovnováhy. Ak k celkovo sa oslabujúcej ekonomickej stabilite prirátame ešte pretrvávajúce vysoké úrokové sadzby, dopad na podnikovú sféru je evidentný. Aj keď sa v roku 1998 uskutočnili niektoré pokusy o riešenie problému finančnej nespôsobilosti podnikov, neboli úspešné. Kontroverznou naďalej zostáva aj problematika privatizácie, ktorá vyústila až do neúspešného referenda o zákaze privatizácie strategických podnikov. Osobitný blok problémov, ktorý sa vypuklo prejavil práve v roku 1998, predstavovala transformácia finančného sektora, ktorá zároveň predstavovala vážny problém ovplyvňujúci situáciu v podnikovej sfére.

Po zmene hospodárskej politiky od roku 1999 (v kap. 1 a 2 hovoríme v tomto období o posune k štandardnej hospodárskej politike) sa zmenil aj prístup k privatizácii a k tvorbe podnikateľského prostredia. Časť zväčša veľkých podnikov sa nachádzala v úverovej záťaži, ktorá zostala viazaná na tieto podniky aj po ich transformácii. V súvislosti s tým rástli problémy komerčných bánk, spôsobené nárastom klasifikovaných úverov. To si vynútilo naliehavú potrebu hľadať koncepčné východiská na ozdravenie bánk.

Nový prístup k transformácii a k hospodárskej politike bol spojený s posilnením reformných aktivít vlády SR, zameraných na premenu slovenského hospodárstva na funkčnú trhovú ekonomiku. Pôsobenie proreformnej hospodárskej politiky prispelo k zlepšeniu finančnej situácie podnikov. K rozhodujúcim reformným prvkom v podnikateľskom prostredí patrili:

- Opatrenia zamerané na ozdravenie finančného sektora. Na účely reštrukturalizácie úverového portfólia transformujúcich sa bánk bola zriadená Slovenská konsolidačná, a. s., prostredníctvom ktorej sa portfólio ozdravilo, na ťarchu verejných financií.
- Uskutočnila sa privatizácia minoritných podielov vo veľkých podnikoch v energetike a doprave. Investori spolu s podielmi na majetku nadobudli aj manažérske právomoci a začali s reštrukturalizáciou bývalých „strategických podnikov“.
- Posilnila sa kontrola a dozor nad kapitálovým trhom, na tento účel sa zriadil Úrad pre finančný trh.

- Novelizoval sa zákon o konkurze a vyrovnaní, ktorý mal zrýchliť reštrukturalizáciu podnikov tak, aby charakter konkurzu neviedol iba k likvidácii podnikov, ale k ich ozdraveniu.
- Pripravila a implementovala sa legislatíva o investičných stimuloch. Týmto a ďalšími opatreniami (privatizácia) sa obnovil prílev zahraničných investícií.
- S cieľom podporiť podnikateľskú činnosť sa pripravila daňová reforma.
- Posilnenie aktivít spojených s prípravou na vstup do EÚ do značnej miery determinoval i vývoj podnikovej sféry SR v tomto období. V tomto období kulminoval proces prijímania európskej legislatívy, preberanie technických, ekonomických a ekologických štandardov.

Všetky tieto kroky zo strany hospodárskej politiky vlády vytvorili nesporne lepšie podmienky na fungovanie podnikateľskej sféry. Napriek tomu však nedostatok finančných prostriedkov pretrváva. Bráni efektívnemu fungovaniu podnikovej sféry a rozvoju podnikateľského sektora. Permanentný deficit zdrojov sa často uvádza ako hlavná príčina deformácií v podnikateľskom prostredí. To, samozrejme, nemožno jednostranne pripisovať iba na účet vonkajších podmienok, ale aj na vrub samotných podnikov. Zdroje, ktoré pôvodne mali k dispozícii, sa často využívali neefektívne, bez toho, aby sa permanentne obnovovali. Postupne sa tak priblížili k hranici úplného vyčerpania. Spotreba zdrojov jednoducho prevýšila ich vlastnú tvorbu a tak jediným východiskom, ako bolo možné donútiť podniky zmobilizovať svoje vlastné sily – alebo padnúť, bolo tvrdé rozpočtové obmedzenie.

To opäť korešponduje s predchádzajúcim konštatovaním, že samotné súkromné vlastníctvo nevytvára samo osebe motiváciu k správaniu vlastníkov porovnateľnému so správaním vlastníkov v rozvinutých ekonomikách.

Vlastnícke zmeny ako nevyhnutná, nie však postačujúca podmienka reštrukturalizácie

Kľúčovým nástrojom transformácie podnikov bola privatizácia štátneho majetku. Jej základným cieľom je zvýšiť ekonomickú efektívnosť, produktivitu práce a konkurencieschopnosť. Privatizácia pozostáva spravidla z dvoch fáz, resp. dvoch na seba

nadväzujúcich procesov a tými sú: deetatizácia³ (odštátnenie) a vlastná privatizácia.

Proces deetatizácie v ČR a v SR sa začal už v prvej polovici roka 1990 formou prevodu štátnych podnikov na štátne účastinné spoločnosti. V SR sa však pomerne rýchlo aj skončil. Súčasne sa obnovila väzba podnikov na príslušné ministerstvá. Fond národného majetku SR tu nezohral svoju úlohu, na ktorú bol pôvodne konštituovaný, t. j. pripraviť podniky na vlastnú privatizáciu.

Konceptori privatizácie sa zhodli v tom, že privatizácia je prioritná súčasť nevyhnutných zmien, no diametrálne sa rozchádzali, pokiaľ ide o čas naštartovania a dĺžku trvania privatizácie, ako aj o formu a spôsob jej realizácie, o legislatívu a pod. (niektoré postoje a rozpory v tejto oblasti boli prezentované už v kap.1). Diametrálne odlišné názory na privatizáciu mali aj teoretici. Napríklad S. Djankov a P. Murrel (2000) videli hlavné rozdiely v podstate privatizácie v tom zmysle, že tam, kde bola privatizácia orientovaná na vonkajších vlastníkov – *outsiderov* (investičné fondy, zahraničných vlastníkov a pod.), bola skôr prínosom k reštrukturalizácii; privatizácia orientovaná na vnútropodnikových vlastníkov – *insiderov* (zamestnanci, manažéri) sa ukázala skôr ako málo efektívna.

Joseph Stiglitz spochybňuje najmä rýchlosť privatizácie. „*Regresná analýza vplyvu privatizácie v reformných krajinách nepreukázala nijaký štatisticky významný efekt privatizácie na ekonomický rast. Krajiny, ktoré boli kritizované za pomalosť... sú na tom lepšie ako tie, ktoré boli kladené za vzor.*“ (Stiglitz, 1999) Ako príklad medzi prvé zaradil Stiglitz Slovinsko a medzi druhé Českú republiku. Za hlavný nedostatok privatizácie však považuje slabú legislatívu a s tým spojený nedostatok kontroly.

Aj popri nedokonalosti právneho systému nemožno privatizácii uprieť jej zásadný význam pre budovanie trhových inštitúcií a mechanizmov. A nadovšetko sa privatizácia stala faktorom štartujúcim základné zmeny, medzi ktoré patrí transformácia

³ *Deetatizácia* je vlastne začiatok (naštartovanie) premeny štátneho vlastníctva na súkromné. Podniky, ktoré patrili do pôsobnosti verejného práva, prechádzajú do sféry súkromného práva.

V podmienkach transformácie centrálne plánovaných ekonomík dostal pojem *deetatizácia* širší význam. Neobmedzuje sa len na prechod podnikov zo sféry verejného do súkromného práva, ale aj na kreovanie trhového mechanizmu a príslušnej infraštruktúry vrátane trhu kapitálu.

Súčasne sa mení vzťah štátu a podniku, najmä vo väzbe na štátny rozpočet. Ten je daný len povinnosťou platiť dane štátu. Podnik prestáva byť dotovaný zo štátneho rozpočtu. Jeho udržanie závisí od schopnosti zhodnocovať svoj majetok a zabezpečiť svoj rozvoj vlastnými silami. Dochádza tak vlastne ku komercializácii podniku a jeho správanie začínajú určovať výlučne pravidlá trhu. Jeho vlastníkom sa stáva Fond národného majetku SR, ten ho však neriadi.

vlastníckych vzťahov ako základný atribút transformačného procesu a s ním spojené generovanie súkromného sektora.

Transformácia vlastníctva znamená vytvorenie novej vlastníckej štruktúry, v našom prípade aj nových vlastníkov – spravidla akcionárov. Zmena vlastníckej štruktúry sama osebe však ešte neznamená aj zmenu jej kvality. Tá spočíva v zmene správania jednotlivých subjektov tejto štruktúry. Tu sa ukázalo, že nebola jednoznačne objektívna ani predtransformačná teória vlastníckych vzťahov (*Property Rights Theory*). Jej hlavným cieľom bolo ukázať, že vlastnícke práva determinujú správanie ľudí a ich odraz vo fungovaní podniku. Za veľmi dôležité považuje najmä správanie manažérov a ich záujmy, ako aj vzťah vlastníkov a manažmentu. Možno však povedať, že táto teória do značnej miery hypertrofuje najmä rolu vlastníka, a to v tom zmysle, že podľa nej už samo súkromné vlastníctvo automaticky garantuje efektívne fungovanie podniku. Vychádza z tézy, že iba súkromný vlastník môže mať záujem na trvalom rozvoji podniku. Že to nemusí byť vždy tak, potvrdzuje aj doterajšia transformačná história v SR. To má však viacero príčin.

Noví vlastníci neboli na plnenie svojej úlohy pripravení. Okrem toho prevažná časť týchto vlastníkov rýchlo vytriezvela, keď zistila, že za daných podmienok nemá šancu svoj novonadobudnutý majetok zhodnocovať pomocou tých aktivít, na ktoré boli podniky pôvodne určené, a začala sa orientovať na realizáciu svojich vlastníckych práv iným smerom. Ako najjednoduchší spôsob sa javil predaj. Ďalším možným, a navyše aj legálnym spôsobom zhodnocovania vlastníctva bolo tunelovanie sprivatizovaných podnikov v prospech nových vlastných firiem, a často i následného bankrotu materského podniku. Na druhej strane, korektný spôsob zhodnocovania vlastníckych práv ozdravením podniku bol skôr vzácnou výnimkou. Ďalším faktom je, že realizácia vlastníckych vzťahov predpokladá dokonalú konkurenciu, fungovanie kapitálového trhu a tie u nás absentovali. A práve ich absencia, a najmä absencia kontroly narušuje väzbu medzi formou vlastníctva a správaním podniku.

Posledným, ale nie menej dôležitým atribútom transformácie podnikovej sféry je potreba formovania adekvátneho inštitucionálneho rámca. Tá bezprostredne súvisí s transformáciou vlastníctva. Často sa mnohé chyby a neúspechy transformačného procesu pripisujú práve nedokonalosti inštitúcií a konštatuje sa, že transformujúce sa

ekonomiky vykročili na cestu reforiem s inštitucionálnou štruktúrou nezodpovedajúcou požiadavkám trhovej ekonomiky. Hovorí sa dokonca o tzv. inštitucionálnej medzere, keď staré inštitúcie už prestali pôsobiť a nové sa ešte neujali svojich funkcií. Inštitúcie ako také v zásade zlyhali.

Privatizácia však napriek mnohým kritickým výhradám voči nej zohrala aj v tomto smere určitú pozitívnu úlohu: vyvolala zmeny a formovanie inštitucionálnej štruktúry, viažucej sa na oblasť privatizácie, kapitálového trhu a reguláciu podnikovej sféry. Privatizácia zrýchlila inštitucionálne zmeny najmä v oblasti legislatívy. Séria zásadných inštitucionálnych zmien sa realizovala aj v dôsledku nevyhnutnosti prispôbiť domáce inštitúcie požiadavkám zjednocujúcej sa Európy.

3.2. Analýza správy korporácií a procesu vlastníckych zmien

Správa korporácie predstavuje významnú oblasť, ktorá vytvára rámec na riešenie teoretických, manažérskych a hospodárskopolitických aspektov vzťahov medzi manažermi, akcionármi a inými záujmovými skupinami. Kvalita podnikového sektora súvisí aj s kvalitou systému správy korporácie, akým daná ekonomika disponuje. Pretože významnou zložkou správy korporácie je inštitucionálny rámec podnikania, sú aj možnosti pôsobenia na skvalitnenie takýchto systémov obmedzené. Inštitucionálna ekonómia presvedčivo ukázala, prečo sa formálne a neformálne inštitúcie menia ťažko, a prečo si takéto zmeny vyžadujú dlhé obdobie. Okrem toho na celý systém správy pôsobia aj charakteristiky podnikovej sféry – veľkosť a štruktúra podnikov, koncentrácia vlastníkov, formy presadzovania vstupu do odvetvia a výstupu z neho a pod.

Domnievame sa, že daná problematika je taká významná, že by sa jej mala venovať pozornosť nielen na úrovni podnikovej, ale aj na úrovni národohospodárskej. Udalosti v Spojených štátoch (prípady Enronu a niekoľkých ďalších amerických korporácií), ako aj prípady zlyhania systému správy korporácie v iných krajinách potvrdzujú naše presvedčenie, že absencia pozornosti na národohospodárskej úrovni môže mať v budúcnosti citeľné negatívne efekty pre národné hospodárstvo. Rozsah problémov, ktoré sa štandardne analyzujú v rámci kategórie správa korporácie, je pomerne široký

a je pochopiteľné, že táto analýza predstavuje selekciu podstatných zložiek uvedenej problematiky so zameraním na vlastnícke zmeny.

Snažíme sa identifikovať formálne a reálne zmeny v správe podniku, ktoré sa objavili v období po roku 1989, hodnotiť pokrok dosiahnutý v zmenách správy podniku z hľadiska prijímania legislatívy EÚ v tejto oblasti a načrtnúť problémy súvisiace s budúcimi zmenami v danej oblasti. Analyzujeme tri prioritné oblasti. Najprv si budeme všímať procesy reálnych zmien, ktoré zahŕňajú niekoľko zložiek, najmä (a) koncentráciu vlastníctva a jeho zmeny; (b) podnikovú reštrukturalizáciu v dôsledku zmien vlastníckych vzťahov; (c) hodnotenie prístupu manažmentu k zmenám v systéme správy podniku. Následne sústreďujeme pozornosť na procesy formálnych zmien. Tie zahŕňajú (d) analýzu zmien v správe podniku v dôsledku prijímania legislatívy, regulácií a samoregulácií, ako aj (e) mediálne iniciatívy podporujúce snahy o vyššiu transparentnosť na kapitálovom trhu a lepšiu správu podniku. Nakoniec sa venujeme procesom očakávaných zmien, predstavujúcim (f) zhodnotenie očakávaného vývoja v oblasti aktivity iniciovanej na medzinárodnej a nadnárodnej úrovni. Sem patria iniciatívy OECD a EÚ, ako aj národné zmeny v prístupoch k správe podniku v krajinách strednej a východnej Európy.

Koncentrácia vlastníctva a jeho zmeny

Správu korporácie charakterizuje najmä otázka vzťahov medzi vlastníkmi a manažérmi. Správa korporácie je teda primárne determinovaná existujúcou vlastníckou štruktúrou, ale súčasne aj veľkostnou štruktúrou, pretože primárnym stredobodom záujmu výskumu v tejto oblasti je veľká verejne obchodovateľná spoločnosť. Koncentrácia vlastníctva je identifikátorom zmien v ekonomike a odráža okrem iného aj meniace sa podmienky súvisiace s reguláciou kapitálového trhu, manažérskych praktík, legislatívy na preberanie podnikov a pod. (pozri Mejstřík, 1999; Shleifer – Vishny, 1997; Švejnar – Winter, 1994).

William L. Megginson a J. M. Netter (2001) poskytujú podrobný prehľad výsledkov výskumu o privatizácii v tranzitívnych ekonomikách strednej a východnej Európy. Z ich prehľadu možno urobiť niektoré zhrnutia výskumných štúdií o českej

privatizácii. Stijn Claessens, S. Djankov a G. Pohl (1997) zistili pre 706 českých firiem privatizovaných v období 1992 – 1995, že privatizované firmy prosperujú, a to primárne v dôsledku koncentrovanej vlastnickej štruktúry. Claessens a Djankov urobili neskôr dve doplnenia tohto výskumu (Claessens – Djankov, 1999a, 1999b) pre ten istý počet spoločností, pričom analyzované obdobie rozšírili (1993 – 1997). V tomto neskoršom výskume zistili, že koncentrované vlastníctvo je spojené s vyššou ziskovosťou a produktivitou práce. Andrew Weiss a G. Nikitin (1998) analyzovali vzorku 125 privatizovaných českých firiem v období 1993 – 1995. Zistili, že koncentrácia v rukách veľkých akcionárov, iných ako investičný fond alebo investičná spoločnosť, je spojená so značnými zlepšeniami. Joel T. Harper (2000) skúmal 174 firiem privatizovaných v prvej a 380 firiem privatizovaných v druhej vlne a porovnal výsledky za privatizované firmy so štátnymi firmami. Zistil, že kým v prvej vlne predaj, ziskovosť, efektívnosť a zamestnanosť vo firmách dramaticky poklesli, firmy z druhej vlny vykázali značný nárast efektívnosti a ziskovosti i pokles v zamestnanosti. Takisto L. Lizal, M. Singer a J. Švejnar (2000) zistili pozitívny vplyv na efektívnosť a ziskovosť malých a stredných firiem, ale negatívny pre veľké firmy, a to pre 373 firiem v roku 1991.

Od začiatku transformácie v roku 1990 uplynulo už viac ako desať rokov a odvtedy podniková sféra zaznamenala celý rad výrazných zmien v mnohých ich štruktúrnych prvkoch, počínajúc veľkostnou štruktúrou, počtom subjektov, systémom riadenia, orientáciou v zahraničnoobchodných vzťahoch a v ďalších zložkách (pozri napr. Juríčková a kol., 1998, 2001, 2002; Outrata a kol., 2002; Šikula a kol., 2003). Tieto zmeny sa odrazili v celkovom prístupe štátu tak k súkromným, ako aj štátnym podnikom a organizáciám. Istá dynamika zmien v opatreniach hospodárskej politiky, ktorú bolo možné pozorovať v priebehu reformného obdobia, bola čiastočne determinovaná zmenami vo vláde, ako aj podstatným záujmom významných ekonomických skupín podieľať sa na efektoch vyplývajúcich z procesu privatizácie veľkého objemu štátneho majetku.

Bol to práve privatizačný proces, ktorý naštartoval a modifikoval celý proces konštituovania systému správy korporácie a rozvoj kapitálového trhu. Ako sa ukázalo

(Brzica, 1995, 1996), privatizačný proces podnietil rozvoj kapitálového trhu a orientoval vývoj správy korporácie v prvom období skôr smerom k anglosaskému modelu správy.

Výsledkom procesu zmien v priebehu veľkej privatizácie (najmä modifikácia kupónovej privatizácie počas druhej vlny v Českej republike a jej nahradenie v tom istom období tzv. dlhopisovou metódou⁴ v Slovenskej republike) bol postupný ústup od črt anglosaského modelu k modelu kontinentálnemu, charakterizovanému relatívne nízkou aktivitou na kapitálovom trhu a vysokým podielom koncentrácie vlastníctva,⁵ najmä v prípade prvého, druhého a tretieho najväčšieho vlastníka (pozri Brzica, 2003; Brzica – Olsson, 2001; Olsson – Alasheyeva, 2001). Závety vyplývajúce z týchto výskumov skutočne ukazujú, že koncentrácia vlastníctva dosiahla v mnohých krajinách strednej a východnej Európy hodnoty porovnateľné s hodnotami zistenými v západnej Európe.⁶ Tabuľka 3.1 ukazuje niektoré podstatné závery z výskumu v tejto oblasti. Dáta o podnikoch sú pre hlavný trh burzy cenných papierov, čo dáva relatívne nižší počet analyzovaných akciových spoločností.

Rozdielnosť vlastníckej štruktúry predurčuje aj charakter systému správy korporácie. Pôvodné predstavy o rozptýlenej akcionárskej štruktúre v SR sa nepotvrdili. Podľa D. Brzicu (2002) bola koncentrácia vlastníkov značná. Kontrolný balík vlastnil jeden investor v 64,8 % prípadov. V 27,8 % prípadov kontrolný balík držali viacerí investori. Jeden investor kontroloval najčastejšie 91 – 100 % akcií (58,1 % prípadov). Druhým najčastejším prípadom bolo, že jeden investor kontroloval 51 – 70 % akcií. Viac investorov konajúcich v zhode kontrolovalo najčastejšie do 70 % akcií (10,3 %) a do 50 % (6,9 %). Ukázalo sa, že koncentrácia investorov súvisí s niektorými

⁴ Išlo de facto nie o privatizáciu, ale o plošnú kompenzáciu občanom za rozhodnutie štátu, že sa nebudú môcť ako celok podieľať na pokračovaní masovej privatizácie.

⁵ Hlavnými charakteristikami druhej vlny v SR, ktorá bola zavedená po rozdelení ČSFR, bol nedostatok transparentnosti, zrušenie kupónovej metódy a predaj štátneho majetku domácim manažérom. Celková hodnota privatizovaného majetku v druhej vlne do konca roku 1996 bola 138 mld Sk (Olsson, 2001). Prevažujúcou, vtedy používanou metódou boli priame predaje vopred určenému kupcovi. V rovnakom čase sa majetok predal za relatívne veľmi nízke ceny. Priemerná hodnota ukazovateľa kúpnej ceny k účtovnej hodnote majetku privatizovaného štandardnými metódami v roku 1992 bola 96,8 %. Táto hodnota poklesla na priemer 28 % za obdobie 1995 – 1998. Tento značný pokles nemožno vysvetliť len nižšou kvalitou aktív predaných v priebehu druhého uvedeného obdobia (Olsson, 2001). Pri porovnaní s inými krajinami počet privatizácie zamestnancami (EBOs) v bývalej ČSFR v prvej vlne veľkej privatizácie dosiahol len 6 % všetkých privatizovaných jednotiek a 2 % privatizovaného majetku (Bracklo, 1994).

⁶ V Českej republike dokonca tieto hodnoty prevyšujú tie, ktoré sa zistili v členských štátoch EÚ s najvyššími hodnotami. Pozri napríklad Becht a Mayer (2000); Brzica a Olsson (2000). K otázke kupónovej privatizácie pozri napríklad Claessens (1997).

parametrami výkonnosti. Napríklad v podnikoch, ktoré kontroloval jeden investor, sa nachádzala väčšina podnikov (70,6 %), ktoré konkurovali cenou aj kvalitou.

T a b u ľ k a 3.1

**Hlasovacia moc najväčšieho a druhého najväčšieho vlastníka
(priemer a medián, % na hlasovacích právach)**

Krajina	Rok	Najväčší vlastník hlasovacích práv			Druhý najväčší vlastník hlasovacích práv		
		počet	medián	priemer	počet	medián	priemer
ČR	2001	57	52,6	61,1	43	25,3	26,1
SR	1999 – 2000	34	39,4	43,8	29	18,8	19,1
Estónsko	1999 – 2000	21	52,6	53,2	18	12,6	14,5
Slovinsko	2000	136	22,3	27,44	136	12,13	13,35
Maďarsko	2000	64	43,5	44,7	64	18,0	18,6
Rakúsko	-	50	52	-	50	2,5	-
Belgicko	-	121	50,6	-	121	n.a.	-
Španielsko	-	193	34,2	-	193	8,9	-
Veľká Británia	-	250	9,9	-	250	6,6	-

Prameň: Becht – Mayer, 2000; Brzica – Olsson, 2000 a ACE Project Corporate Governance and Disclosure in the Accession Process.

František Okruhlica (2001) analyzoval vlastnícke procesy na vzorke 45 veľkých podnikov (zo 60 oslovených). Podľa typu vlastníkov najväčšiu časť vzorky podnikov s najväčším vlastníkom tvorili domáci vlastníci – právnické osoby 47 % a zahraniční nebankovní investori 32 %. Oba rozhodujúce typy vlastníkov preferovali minimálne dvojtretinový vlastnícky podiel, a to domáci vlastníci – právnické osoby v 47,4 % a zahraniční investori až v 76,9 % prípadov. Nadpolovičnú väčšinu, no nižšiu ako dvojtretinovú, preferovalo v prípade prvého typu len 15,8 % vlastníkov a druhého typu 15,4 % investorov. V prípade domácich vlastníkov – právnických osôb bol teda celkový podiel 63,1 % podnikov a v prípade zahraničných investorov až 92,3 %. Nadpolovičnú, no nižšiu ako dvojtretinovú väčšinu preferovalo len 19,5 % investorov. Na druhej strane, dvojtretinovú a vyššiu väčšinu preferovalo až 58,5 % vlastníkov (Okruhlica, 2001).⁷

Pri platných legislatívnych podmienkach bol na prijatie rozhodnutí o zmene stanov a v zásadných majetkových a strategických rozhodnutiach potrebný súhlas aspoň dvojtretinovej väčšiny prítomných vlastníkov. Ako ukázal prieskum, mnohí investori,

⁷ Podľa F. Okruhlicu (2001) vo viacerých prípadoch stopercentné vlastníctvo potvrdzuje prijatie európskeho modelu správy podniku.

najmä zahraniční, preferovali úplné zabezpečenie svojich vlastníckych práv, čo svedčilo o ich nedôvere voči niektorým zložkám podnikateľského prostredia v SR.⁸ Proces koncentrácie vlastníctva v slovenských podnikoch v rozhodujúcej miere preferovali zahraniční nebankovní investori, ktorí vykazovali 92,3 %-ný majoritný vlastnícky podiel a domáci vlastníci – právnické osoby podiel 63,1 % (Okruhlica, 2001). Z uvedených údajov vyplýva, že tendencia ku koncentrácii vlastníctva v slovenských podnikoch je podobná ako v ČR.

Podniková reštrukturalizácia v dôsledku zmien vlastníckych vzťahov

Vlastnícke zmeny so sebou prinášajú aj zmeny v manažmente, a často aj zásadné zmeny manažérskeho štýlu. Luděk Rychetník urobil v polovici 90. rokov výskum a zistil, že v oblastiach týkajúcich sa externých vzťahov podniku boli v súhrne zmeny hlboké a zásadné, kým v oblastiach vnútorných vzťahov podniku boli zmeny len čiastkové a líšili sa medzi podnikmi (Rychetník, nedatované). Noví vlastníci sú často dynamickí, nie sú dlhodobo zviazaní s podnikmi, v ktorých držia kontrolné balíky, a preto sú viac otvorení zmenám, a takisto zvyšovaniu efektívnosti často znižovaním počtu pracovníkov. V článku D. Brzicu (1996) sme na základe empirického výskumu ukázali, že tieto zmeny v štatutárnych orgánoch boli značné. Len v období 1990 – 1994 došlo každoročne približne u 50 % členov štatutárnych orgánov v analyzovanej vzorke 52 stredne veľkých a veľkých podnikov k zmene aspoň jedného člena, pričom vrchol sa zaznamenal v roku 1992. Takzvaná tretia vlna privatizácie, ktorá nasledovala po ukončení veľkej privatizácie, priniesla tak v SR, ako aj v ČR istú stabilizáciu kontrolných balíkov, no aj rast koncentrácie kontroly v dôsledku široko uplatňovaného postupu výmeny balíkov akcií na základe predbežných dohôd medzi kľúčovými akcionármi. Tento proces bol sprevádzaný snahou niektorých malých aj veľkých obchodníkov s cennými papiermi získať akcie od individuálnych a minoritných akcionárov, a tak si zabezpečiť kontrolný balík v prípadoch, keď v konkrétnom podniku existovalo

⁸ Ide najmä o transparentnosť, dohľad nad finančným trhom, ochranu minoritných akcionárov a vymáhateľnosť práva.

viacero akcionárov, pričom žiaden z nich nemal výraznú hlasovaciu moc, ani kontrolný balík. Na tento proces tretej vlny nadviazali aktivity premeny investičných fondov na holdingové spoločnosti, aby sa tak vytvoril priestor na získanie väčších podielov, ako to umožňoval nebankovým finančným subjektom zákon.

Správa korporácie v bankovom sektore

Kľúčovým problémom hospodárskej politiky bolo rozhodnutie, či najskôr privatizovať a potom reštrukturalizovať, a kto má byť subjektom, ktorý bude reštrukturalizáciu uskutočňovať. Vo svojej práci S. van Wijnbergen (1998) ukazuje, že kľúčovým agentom zmien v rámci správy korporácie by mali byť banky. Dôvody na toto zaradenie vidí vo dvoch aspektoch: a) s výnimkou manažérov sú to práve banky, ktoré majú prístup k interným informáciám o potenciáli podniku prostredníctvom svojich úverových liniek; b) pre ne je oveľa ľahšie štruktúrovať svoje stimuly k rýchlej reštrukturalizácii a privatizácii namiesto oddaľovania a obštrukcií, ako je to v prípade vládnych agentúr. Tak bývalá federálna vláda, ako aj národné vlády neboli na začiatku 90. rokov ochotné rýchlo privatizovať bankový sektor, čo viedlo k charakteristike tohto obdobia ako tzv. bankového socializmu.⁹

Proces úverovania teda na jednej strane znamenal požiadavku bánk na kolaterál v prípade dopytu po úveroch zo strany malých a stredných podnikov, a na strane druhej vysoké úvery veľkým podnikom. Vzorovým príkladom v tomto smere bolo úverovanie VSŽ Košice Investičnou a rozvojovou bankou (viac o situácii vo VSŽ v tom čase pozri Brzica (2001)). Jeden z príkladov situácie na slovenskom bankovom trhu v reformnom období predstavuje prípad Slovenskej sporiteľne. Situáciu s jej zlými úvermi a trendy ich vývoja ukazuje graf 3.1.

Nedostatočné zhodnotenie dôsledkov regulácie viedlo k mnohým stratégiám, ktoré v konečnom dôsledku spôsobili celý rad problémov najskôr malým a individuálnym

⁹ Štát umožňoval, aby banky poskytovali značné úvery veľkým štátnym či pološtátnym podnikom, v ktorých neboli záruky, že budú schopné tieto úvery splácať. Banky však očakávali pomoc od štátu a tá neskôr aj prišla a daňových poplatníkov stála miliardy korún. Na druhej strane sa nedá paušálne hovoriť o tom, že tieto zdroje boli „rozkradnuté.“ Často išlo o prostriedky, ktoré sa použili na financovanie miezd a umožňovali tak štátu udržiavať umelú prezmestnanosť.

investorom, a neskôr aj niektorým veľkým. Zaujímavosťou však je, že proces zneužívania svojho postavenia v bývalej federácii nepoužívali len majoritní alebo veľkí akcionári, ale aj akcionári minoritní a individuálni. V danom období vždy záviselo od konkrétnych nedostatkov v legislatíve, ktoré v niektorých prípadoch umožnili konkrétnym kategóriám záujmových skupín zneužívať svoju pozíciu a vlastnícke práva.

Pokiaľ ide o neetickú či protiprávnu realokáciu aktív, v zásade existujú tri schodné cesty, ako používať stratégiu „tunelovania.“ „Tunelovanie“ znamená proces prevádzania zdrojov z investičných fondov/podnikov do podnikov vlastnených ľuďmi, ktorí boli nejakým spôsobom spojení s týmito subjektmi. Pozrime sa na tieto stratégie. Rámček 3.1 bližšie popisuje tieto tri základné formy tunelovania.

Rámček 3.1: Transfery aktív (tzv. tunelovanie) – základné používané stratégie

Prvá stratégia: Pokuty. Pri tejto stratégii investičný fond uzatvára zmluvu s firmou nejakou spojenou s manažmentom investičného fondu a táto zmluva je sankcionovaná vysokými pokutami. Neskôr nie je schopný splniť podmienky zmluvy a platí veľmi vysoké pokuty. Peniaze vyplácané ako pokuta sa potom rozdeľujú medzi podnik a manažment fondu.

Druhá stratégia: Nevýhodné objednávky. V prípade takejto stratégie investičný fond investuje do akciových spoločností a tie majú zástupcu investičného fondu v manažmente. Tieto spoločnosti platia nevýhodné platby spoločnostiam s ručením obmedzeným, v manažmente ktorých sú zástupcovia tak daného investičného fondu, ako aj akciových spoločností. Spoločnosti s ručením obmedzeným získavajú lukratívne objednávky od týchto akciových spoločností a vrcholoví manažéri týchto akciových spoločností, ako aj fondu sa podieľajú na zisku.

Tretia stratégia predstavovala **nevýhodné predaje akcií.** V tomto prípade investičný fond predáva akcie za nevýhodnú cenu podniku, ktorý je v priateľskom vzťahu k manažmentu tohto investičného fondu. Tak podnik, ako aj manažment fondu sa podieľajú na zisku z operácie.

Spracované podľa dennej tlače.

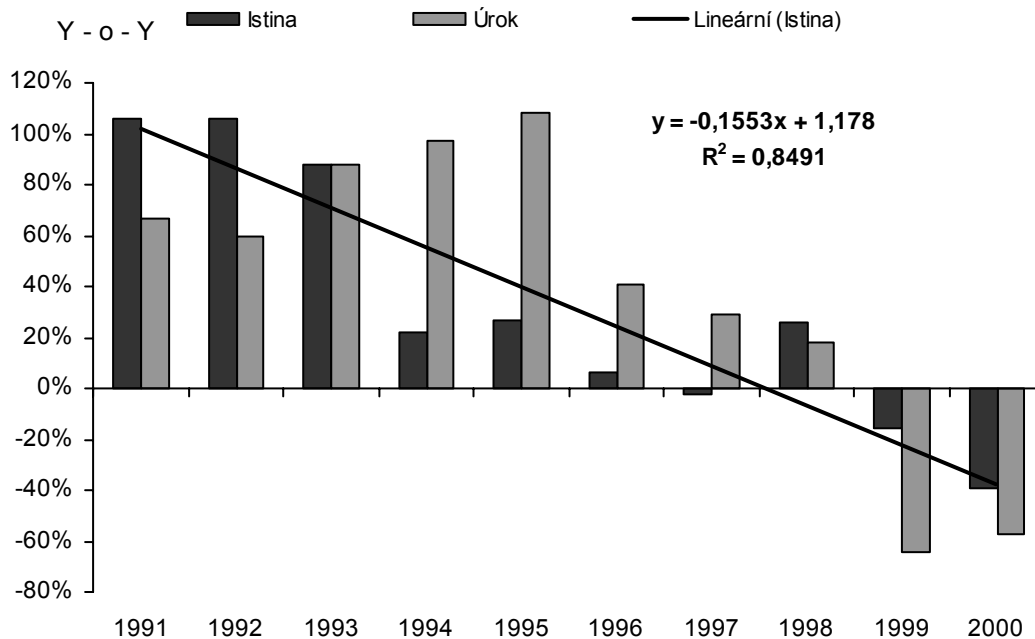
Príkladom, že aj veľké banky mali problémy so zlými úvermi, je situácia Slovenskej sporiteľne v prvej polovici 90. rokov. Graf 3.1 dokumentuje stav nárastu zlých úverov v rozčlenení na dynamiku vývoja istiny a úroku.

Z tohto grafu je zrejмый aj trend zlepšovania v druhej polovici 90. rokov. Lineárna regresia ukazuje trend znižovania zlých úverov. Privatizácia zahraničnými investormi

a postupné prispôsobovanie legislatívy priviedlo bankovníctvo v SR do lepšej pozície a tak vytvorilo priestor na zlepšovanie prostredia pre nebankový sektor.

Graf 3.1

Vývoj zlych úverov Slovenskej sporiteľne v období transformácie (1991 – 2000)



Poznámka: Os Y (Y – O – Y) predstavuje medziročnú zmenu v percentách.

Prameň: Vlastné prepočty autora s využitím práce J. Kotiana (2002).

Hodnotenie zmien manažmentu na systém správy korporácie

Začiatok transformácie bol charakterizovaný istou štruktúrou vrcholového manažmentu, ktorý bol pomerne heterogénny tak v štruktúre vzdelania, profesnej odbornosti, ako aj manažérskeho talentu.

Obdobie pred rokom 1990 od manažérov vyžadovalo s vzhľadom na nedostatkový typ ekonomiky disponovať inými charakteristikami prístupu k riadeniu ako v období nasledujúcom.

Reformné obdobie nastolilo problém získania manažérov so schopnosťami pôsobiť v trhovu orientovanej ekonomike. Táto ekonomická potreba a politický tlak na odchod „socialistických“ manažérov z vrcholových pozícií sa prejavili v personálnych

zmenách manažmentu. Uvedený proces zmien mal za následok nielen (a) pozitívnu zmenu zlepšenia kvality manažmentu substitúciou starých kádrov,¹⁰ ale aj (b) nárast obáv vtedajších, ešte nevyminených, manažérov, že by mohli prísť o svoje pozície v podnikoch a s tým spojené nimi uplatňované stratégie tzv. tunelovania aktív z podnikov¹¹ do nimi vytvorených firiem pôsobiacich v rovnakých alebo podobných odboroch podnikania.

Už na začiatku transformácie teda došlo k zásadným zmenám vo vedení akciových spoločností. Novoetablovaní vlastníci pomerne rýchlo pristúpili k organizačným, personálnym a ďalším zmenám v nimi kontrolovaných spoločnostiach. Tabuľka 3. 2 ukazuje situáciu z tohto obdobia, keď v niektorých prípadoch prebiehal aj intenzívny boj medzi jednotlivými akcionármi, resp. akcionárskymi skupinami, často reprezentovanými investičnými spoločnosťami a fondmi.

T a b u ľ k a 3.2

Výmena vedenia akciových spoločností v rokoch 1990 – 1994 (v %)

Stupnica	1990	1991	1992	1993	1994
NIE	50,0	57,7	48,1	51,9	51,9
1 – 5 %	5,8	0,0	3,8	1,9	5,8
6 – 10 %	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9
11 – 15%	0,0	3,8	5,8	7,7	5,8
16 – 20 %	13,5	11,5	7,7	9,6	15,4
21 – 25 %	5,8	1,9	3,8	7,7	1,9
26 – 30 %	1,9	1,9	7,7	5,8	1,9
31 – 35 %	1,9	3,8	0,0	0,0	0,0
36 – 50 %	5,8	5,8	11,5	3,8	5,8
51 – 75 %	7,7	5,8	7,7	3,8	3,8
Nad 75 %	5,8	5,8	1,9	5,8	5,8

Poznámka: Analýzu sme robili na vzorke 52 stredných a veľkých akciových spoločností. Prvý stĺpec udáva interval rozsahu výmeny. Hodnoty v riadkoch potom uvádzajú, koľko percent zmien sa urobilo v danom intervale v porovnaní zo zvyškom.

Prameň: Brzica (1996).

Bolo niekoľko dôvodov, prečo noví vlastníci boli motivovaní zmeniť vedenie akciových spoločností, v ktorých získali podiely. Prvým dôvodom bola snaha získať do podnikov vlastných ľudí. Bol to predpoklad na získanie budúcej kontroly v podmienkach,

¹⁰ V už spomínaných prácach (Claessens – Djankov, 1999a, 1999b) autori analyzovali vplyv výmeny manažmentu na zmeny vo finančnej a v operačnej výkonnosti. Došli k záveru, že menovanie nových manažérov je spojené so značnými zlepšeniami v ziskovej marži a produktivite práce.

¹¹ Podrobnosti týkajúce sa obdobnej situácie v ČR pozri Švejnar (1995).

keď v danom podniku často existovalo veľa skupín s vysokými (ale nie kontrolnými) balíkmi akcií. Iným dôvodom bola skutočnosť, že v niektorých prípadoch vtedajší manažment nebol schopný alebo ochotný urobiť niektoré reštrukturalizačné opatrenia. Tento prípad bol bežný v menších mestách, kde podnik bol prakticky jediným zamestnávateľom, jeho manažéri tu bývali a bolo pre nich obťažné napríklad dávať hromadné výpovede. Tretím častým dôvodom bola reorientácia kľúčových aktivít podnikov do iných oblastí výroby. Tento prípad sa zaznamenal napríklad v podnikoch, v ktorých sa realizovala konverzia zbrojárskej výroby na civilnú.

Vo svojej práci František Okruhlica (2001) analyzoval aj formy odmeňovania manažérov, okrem iného aj odmeňovanie vlastníctvom akcií. Využívajú ju v 23,1 % svojich podnikov len zahraniční investori, domáci vlastníci – fyzické osoby v 25,0 % podnikov a domáci vlastníci – právnické osoby v 15,8 % podnikov. Ostatní vlastníci vôbec nevyužívajú túto formu a zostávajú pri tradičných formách odmeňovania svojich manažérov. Zdá sa, že v tomto smere ide o rezervy systému stimulovania tak manažérov, ako aj zamestnancov. Európska únia v súčasnosti diskutuje aj o možnej regulácii podpory účasti zamestnancov na riadení a vlastníctve.

Analýza zmien v správe podniku v dôsledku prijímania legislatívy, regulácií a samoregulácií

Každá zmena v inštitucionálnom rámci, teda vo formálnych a neformálnych inštitúciách (bližšie k problematike inštitucionálneho rámca pozri Brzica, 2003), prináša aj zmeny v prístupoch ekonomických subjektov k sebe navzájom, ako aj k štátu. Podrobný prehľad legislatívy súvisiacej so správou korporácie možno nájsť v práci M. Olsson et al. (2001). V rámci systémov správy korporácie prebieha celý rad zmien, ktoré môžu byť charakterizované ako štruktúrna konvergencia a regulačná konvergencia. Kým prvá vedie k zblížovaniu reálnych aspektov správy korporácie (napríklad štruktúra vlastníctva), druhá vedie k približovaniu či harmonizácii pravidiel a etických noriem. Obidve skupiny však súvisia s inštitucionálnymi prvkami. V prvom prípade nepriamo (ako dôsledok ich zmien) a v druhom prípade vystupujú ako súčasť tejto konvergenencie.

Schéma ukazuje, aké problémy súvisia s reformami správy korporácie v tranzitívnych ekonomikách. Efektívnosť reforiem vyžaduje vhodné komplexne rozvinuté inštitucionálne prostredie. Pohľad na vyspelé trhové ekonomiky DME A ukazuje, že ich legislatíva aj iné inštitúcie sú silne rozvinuté nielen v celej komplexnej škále (druhý a tretí stĺpec – COMPREH), ale že sú vysoko rozvinuté aj v jednotlivých segmentoch (štvrtý a piaty stĺpec – SEGMENT). Toto už neplatí pre menej rozvinuté trhové ekonomiky (DMEL A), ktoré majú síce inštitúcie pomerne rozvinuté, ale jednotlivé segmenty inštitúcií či celková úroveň legislatívy sú slabšie. V porovnaní s nimi majú tranzitívne ekonomiky (najmä v období pred zavádzaním komplexných reforiem) slabé nielen celkové legislatívne systémy a inštitucionálne prostredie, ale aj v rámci jednotlivých segmentov týchto oblastí existujú značné nedostatky (v prípade legislatívy) alebo inštitucionálne slabosti (v prípade inštitucionálneho rámca).

Schéma 3.1

Porovnanie foriem regulovania správy korporácie v rozvinutých trhových ekonomikách (A) a rozvojových/tranzitívnych ekonomikách (B)

	Zákony/právny rámec	Iné inštitúcie	Zákony/právny rámec	Iné inštitúcie
DME A	S	S	S	S
DMEL A	W	S	S	S/W
TE1 B	S	W	W	S/W
TE0 B	W	W	W	W
	▼		▼	
	COMPREH		SEGMENT	
<i>Legenda:</i>	S – silná charakteristika		DME – rozvinuté trhové ekonomiky	
	W – slabá charakteristika		DMEL – menej rozvinuté trhové ekonomiky	
	S/W – silná alebo slabá		TE1 – tranzitívne ekonomiky	
	COMPREH – komplexná štruktúra		TE0 – ekonomiky pred transformáciou	
	SEGMENT – štruktúrny prvok			

Prameň: Brzica (2000).

Rozvoj správy korporácie bol ovplyvnený slabými východiskovými inštitúciami, deformovanými navyše systémom centrálne plánovitého hospodárstva. To spomalilo evolučný proces formovania tejto významnej zložky inštitucionálneho prostredia. Pretože transakčné náklady a výnosy akýchkoľvek reformných zmien v tejto oblasti

nie sú predikovateľné a, ako uvádza M. J. Roe (1994), hrozí, že vládne agentúry neuskutočnia koordináciu prechodu, v rámci ktorého by sa mali firmy aj inštitúcie pohybovať simultánne, to znamená, že voľba jedného inštitucionálneho usporiadania (napr. štruktúry štatutárneho orgánu) by sa mala uskutočniť v rámci celej ekonomiky. Práve tento príklad s modelom štatutárnych orgánov je dobrou ukážkou toho, že v SR sa to v prvom období transformácie neuskutočnilo. Vtedajšia existencia rozličných hybridov však nebola súčasťou premyslenej regulácie súvisiacej s prístupom konkurencie v modeloch, ale skôr absenciou dostatočnej regulácie jednotlivých prístupov, alebo absenciou voľby jedného modelu.

Táto koncepcia naznačuje, že samotný fakt existencie zmien v inštitucionálnom rámci, relevantnom pre správu korporácie, ešte neznamená, že podniky v tranzitívnej ekonomike majú prostredie porovnateľné s prostredím vo vyspelej trhovej ekonomike. Absenciu komplexných štruktúr regulácie a inštitúcií nemôže dostatočne kompenzovať náhodné a formálne zlepšovanie jednotlivých prvkov tejto komplexnej štruktúry. Prax navyše v niektorých prípadoch ukázala, že najskôr sa menia tie regulácie, ktoré nespôsobujú zhoršenie postavenia žiadnej silnej záujmovej skupine či prinajmenšom najsilnejším skupinám, prípadne zvýhodňujú tieto najsilnejšie skupiny.

Schéma 3.2 uvádza niektoré formy zmien s vplyvmi na charakteristiky správy korporácie. Je dôležité zdôrazniť, že takéto zmeny majú vplyv na postavenie rôznych záujmových skupín, a preto ich niektoré záujmové skupiny presadzujú.

S c h é m a 3.2

Formy zmien s vplyvom na charakteristiky správy korporácie

ZMENA:

- prostredníctvom zmeny regulácie
- prostredníctvom podpory nejakej kategórie (kategórií) subjektov
- prostredníctvom podpory rozmanitosti foriem
- prostredníctvom rozvíjania/zmeny inštitúcií
- prostredníctvom zmeny daňovej politiky

Prameň: Brzica (2000), skrátene.

Proces budovania inštitúcií zahŕňa aj viacero zmien súvisiacich so zabezpečením transparentnosti podnikania a etiky v podnikaní. Nevyhnutnosť zosúladiť domácu legislatívu s požiadavkami vyplývajúcimi z *acquis communautaire* viedla k pomerne rýchlemu prijatiu niektorých významných zložiek regulácie v oblasti správy korporácie, ktoré sa premietli do novelizovaného Obchodného zákonníka, ktorý vstúpil do platnosti 1. 1. 2002.¹²

K najvýznamnejším legislatívnym dokumentom v tomto smere patria: Obchodný zákonník, Zákonník práce či zákon na ochranu hospodárskej súťaže. Čoraz väčšiu úlohu zohrávajú aj etické kódexy, ktoré nie sú právne záväzné, ale sú záväzné v profesionálnej komunite. Zásadný význam pre fungovanie podnikovej sféry má Obchodný zákonník, ktorého rozsiahla novela obsahuje transpozíciu niekoľkých smerníc EÚ zaberajúcich sa právom obchodných spoločností.¹³ Zákonník prináša celý rad zmien v oblasti korporačného práva a jeho uplatňovanie by malo zvýšiť transparentnosť vlastníckych a obchodných vzťahov a uľahčiť pôsobenie zahraničným investorom. Vzhľadom na význam správy korporácie v zmenených podmienkach si aj korporačné právo vyžaduje zodpovedajúcu úpravu legislatívy. Vhodnou úpravou by sa malo dosiahnuť vyváženie moci medzi majoritnými a minoritnými akcionármi. Ako ukazuje nasledujúci odsek, vlastnícka štruktúra sa koncentruje a tak sa mení kvantitatívny pomer medzi uvedenými dvomi skupinami vlastníkov.

Od roku 1992 bol do slovenskej legislatívy zakotvený princíp ochrany minoritných akcionárov. Od roku 2002 sa legislatíva v tomto smere ešte ďalej posilnila. Trend posilňovania ochrany tejto skupiny akcionárov už bežne jestvuje v rozvinutých trhových ekonomikách. Skúsenosti zo SR a z ČR však naznačili, že medzery v legislatíve môžu dať neprimerané práva práve minoritným alebo individuálnym akcionárom (podrobnosti pozri Brzica, 2001).

Na začiatku tisícročia M. Olsson a J. Alasheyeva (2000) analyzovali štyri krajiny: SR, Estónsko, Lotyšsko a Litva; len v prípade Lotyšska a Litvy bola transponovaná

¹² Novela Obchodného zákonníka č. 500/2001 Z. z. Táto novela mala za cieľ implementovať 1., 2., 3., 6., 11. a 12. smernicu o práve obchodných spoločností.

¹³ Novela prináša úpravy súvisiace so správou korporácie, posilňuje postavenie minoritných akcionárov a zvyšuje zodpovednosť orgánov spoločností. Premietnutie smerníc EÚ do tohto dokumentu by malo posilniť aj transparentnosť vlastníckych vzťahov, a to najmä rozsahom a obsahom povinnosti obchodnej spoločnosti zverejňovať údaje.

smernica o držaní veľkých akciových podielov, pričom držanie blokov akcií sa vtedy vykazovalo, prípadne boli dostupné údaje o tom, len v prípade Litvy. Práve Litva, na rozdiel od zvyšných troch krajín, vykazovala nielen priame kapitálové podiely, ale aj hlasovacie podiely.

Novela Obchodného zákonníka priniesla mnoho zmien v úprave oblastí súvisiacich so správou koncentrácie, napríklad konanie v zhode (§ 66b). Od januára 2002 platí v SR takisto nový zákon o cenných papieroch a investičných službách. V priebehu reformného procesu došlo postupne k legislatívnym zmenám, ktoré sa týkali množstva závažných otázok správy korporácie. Zmena v zákone č. 328/1991 Z. z. viedla po roku 1998 k nárastu počtu vyhlásených konkurzov.

K tomu prispel aj finančný sektor, ktorý prestal úverovať problémových klientov a banky začali čistiť úverové portfóliá (Hrúz – Sobinkovič, 2003). V oblasti regulácie finančného trhu sa nedosiahla efektívna kontrola nad niektorými špeciálnymi nebankovými subjektmi, ktoré vykazovali isté črty „pyramídových hier.“ Pritom v zahraničí¹⁴ existujú pomerne účinné postupy pri vyšetovaní týchto nelegálnych hier. Dá sa predpokladať, že títo ľudia budú mať averziu k investovaniu do rizikovejších foriem investičných produktov.

Mimovládne iniciatívy podporujúce snahy o vyššiu transparentnosť na kapitálovom trhu a lepšiu správu podniku

Snaha zlepšiť systém správy korporácie v jej niektorých zložkách nevychádza len z iniciatívy štátu¹⁵ či profesijných organizácií, ale významnú iniciačnú úlohu tu zohrávajú aj aktivity niektorých mimovládnych organizácií. To dokumentuje séria aktivít venovaných uvedenej problematike, ako aj účasť na vytváraní kódexu správy korporácie a v súťaži o najlepšiu výročnú správu. Ako ukazuje zahraničný vývoj, riziká zlyhania mechanizmov správy sú také značné, že štát a podniky musia mať záujem tieto aktivity ďalej rozvíjať a dopĺňať, aby efekt takýchto aktivít bol reálny, efektívny a dostatočný.

¹⁴ O podrobnostiach hovoril vo svojom vystúpení na seminári *Právo – základ fungujúceho podnikateľského prostredia* (september 2002) člen Federálnej obchodnej komisie D. P. Frankel.

¹⁵ Napríklad od začiatku roka 2001 je obchodný register SR prístupný v režime *on-line*, a takisto došlo k zosúladeniu zákona o účtovníctve s legislatívou EÚ.

Včasná, presná a úplná informovanosť akcionárov o všetkých relevantných aspektoch fungovania podniku a korektné správanie manažmentu a štatutárnych orgánov ku všetkým akcionárom a k ďalším záujmovým skupinám sú nevyhnutné predpoklady dlhodobého vzťahu investorov k podniku. Začiatky transformačného obdobia boli charakteristické nedostatkami v tejto oblasti, danými tak úmyslom, ako aj neznalosťou manažérov a členov štatutárnych orgánov. Nedodržiavanie niektorých zásad vtedy znamenalo celé podnikateľské prostredie a vzťah akcionárov k novovznikajúcemu kapitálovému trhu. Na druhej strane vysoká odmena spojená s nízkym rizikom porušovania zákona¹⁶ viedla aj k rýchlej koncentrácii majetku.

Snaha zlepšiť podnikateľské prostredie, a tým aj správu korporácie, sa premietla do množstva prác mapujúcich vplyv týchto faktorov na výkonnosť podnikov, ako aj do praktických krokov iniciujúcich a stimulujúcich zlepšenie tohto prostredia. K iniciatívam patrilo prijatie *Kódexu správy korporácie*, súťaž o najlepšiu výročnú správu (obidve realizované domácou mimovládnu organizáciou INEKO), analýza situácie v tejto oblasti v krajinách Vyšehradskej skupiny – V 4 (organizované Univerzitou Karlovou v Prahe) či hodnotením informovanosti v oblasti správy korporácie.¹⁷

Problémy sa niekedy týkajú skutočnosti, že transparentnosť sa uspokojuivo vykazuje známymi a dobre fungujúcimi podnikmi, v ktorých je riziko investovania oveľa nižšie ako v problémových podnikoch.

Audítorské služby poskytujú súkromné spoločnosti, ale úloha, akú zohrávajú vo vedení účtovníctva podnikateľov, oprávňuje zaradiť ich do tejto časti. Iba malé percento podnikateľov uviedlo, že dali audítorm úplatky, hoci veľký rozdiel medzi skúsenosťou malých a veľkých spoločností naznačuje, že rozvoj malého podnikania môže relatívne viac brzdiť korupcia medzi audítormi (podľa informácií World Bank, 2004).

Riziko korupcie hrozilo najmä v období privatizácie. Keďže hodnota majetku, ktorá sa prevádza, môže byť obrovská, aj zisky, ktoré sa dajú získať korupciou v procese

¹⁶ Presnejšie je možno konštatovanie, že v množstve prípadov kľúčoví aktéri využívali nedostatky v existujúcich zákonoch a podporovali procesy, ktoré viedli k oddiaľovaniu prijímania nevyhnutných zmien, ktoré by nastolili podmienky podobné tým, ktoré existujú vo vyspelých trhových ekonomikách.

¹⁷ Medzinárodné porovnanie ôsmich krajín strednej a východnej Európy (Mazullo, 2002) prinieslo poznanie, že najinformatívnejšie internetové stránky majú Maďarsko, Poľsko a SR, kde existencia internetových stránok a dostupnosť informácií v anglickom jazyku dosiahla 100 %. V iných krajinách, napríklad pobaltských štátoch, existencia stránok dosiahla podiel 80 – 90 %, všeobecné informácie v angličtine 60 – 80 % a menej ako 50 % spoločností poskytovalo dodatočné informácie o manažmente.

privatizácie, môžu byť nesmierne. V najhoršom prípade môžu štátni úradníci s prístupom k informáciám manipulovať privatizačný proces vo svoj prospech, a to inštitucionalizáciou korupcie tak, že privatizáciou odmeňujú svojich blízkych a politických spriaznencov. Celkove 44 % podnikateľov označilo Fond národného majetku SR za inštitúciu, v ktorej je korupcia „veľmi rozšírená“, a ďalších 29 % uviedlo, že korupcia v ňom existuje, ale nevedia určiť jej rozsah (World Bank, 2004). Tieto čísla sa opierajú skôr o vnímanie podnikateľov v prieskume než o ich osobné skúsenosti z priameho styku s touto organizáciou. Aby sme získali presnejší obraz o rozšírenosti korupcie vo FNM SR, obmedzili sme vzorku na podmnožinu privatizovaných podnikov. Odpovede za tento podsúbor sa až tak veľmi nelíšili¹⁸ od ostatnej populácie (World Bank, 2004).

Zhodnotenie očakávaného vývoja v oblasti aktivity iniciovanej na medzinárodnej a nadnárodnej úrovni

Európska únia pripravuje v súčasnosti celý rad opatrení, ktoré by mali smerovať k podpore a zlepšeniu fungovania mechanizmov správy korporácie. Hlavnou stratégiou dosahovania pozitívnych zmien je harmonizácia opatrení existujúcich v jej jednotlivých členských štátoch. Preto, aby táto cesta bola priechodná, je potrebné nielen identifikovať relevantné oblasti zmien, ale vytvoriť a získať aj politickú podporu v členských štátoch na presadzovanie takejto harmonizácie. Okrem snahy o medzinárodnú konvergenciu štandardov na úrovni EÚ a vyspelých trhových ekonomík sveta (najmä EÚ a USA) jestvujú aj snahy o udržiavanie niektorých špecifických regulácií na úrovni individuálnych krajín.

Pretože správa korporácie je oblasťou čiastočne regulovanou smernicami EÚ, je aj prijímanie štandardov v tejto oblasti záväzné. Jednotlivé krajiny si v minulosti vytvorili špecifickú kombináciu nástrojov na harmonizáciu záujmov skupín manažérov,

¹⁸ V tejto vzorke 41 % privatizovaných podnikov uviedlo, že korupcia vo FNM SR je veľmi rozšírená, a ďalších 33 % povedalo, že existuje, ale nevedia posúdiť jej rozsah. Menej ako 2 % privatizovaných podnikov uviedli, že korupcia vo FNM SR neexistuje (World Bank, 2004).

vlastníkov a iných podielnikov. Krajiny, ktoré majú efektívnejší systém správy korporácie, disponujú efektívnejšou ekonomickou štruktúrou a majú nižšie náklady na získanie kapitálu. Prispôsobenie legislatíve je zároveň predpokladom znižovania nákladov pre podnikovú sféru. Náklady spojené s vytvorením štandardného prostredia na fungovanie kapitálového trhu však v prístupovom procese splývajú s nákladmi na aplikáciu európskych štandardov. Únia prijala viacero smerníc, ktoré majú vytvárať podmienky na zlepšenie činnosti verejne obchodovaných firiem s cieľom dosiahnuť toto zlepšenie práve zmenami v správe korporácie. Problémom sú rozdielne názory na to, akým smerom by sa mala uberať regulácia správy korporácie v krajinách EÚ. Existencia rozličných modelov s celým radom technických aj systémových rozdielov situáciu ďalej komplikuje, pretože regulácia vždy zlepšuje len niektoré zložky a iné oslabuje. Ide tak o voľbu preferencií, pričom tradície sú niekedy silným motívom na udržanie niektorých tradičných regulačných princípov. Príkladom je snaha Nemecka udržať princíp participácie zamestnancov na rozhodovaní v rámci regulácie EÚ, aj keď tento princíp napríklad v legislatíve Veľkej Británie chýba.

K existujúcim reguláciám EÚ v súčasnosti pristupujú aj ďalšie zmeny, ktoré ovplyvnia aj našu legislatívu, a teda aj podnikateľské prostredie. Iniciatívy vychádzajú z organizácií (OECD), ako aj nadštátnych štruktúr (EÚ). V nasledujúcom období čaká v EÚ na diskusiu a prijatie množstvo legislatívnych a nelegislatívnych iniciatív týkajúcich sa správy korporácie. Časť opatrení sa realizuje v období 2003 – 2005, ďalšie zmeny by mali nasledovať v období 2006 – 2008. V rámci prvej skupiny ide napríklad o opatrenia vzťahujúce sa na dôslednejšie vykazovanie informácií pre skupinovú štruktúru a vzťahy v rámci finančných a nefinančných korporácií. Druhá skupina zahŕňa napríklad opatrenia týkajúce sa vykazovania informácií o investíciách a politike hlasovania, ktoré by mali robiť inštitucionálni investori, zavedenie možnosti zvoliť si medzi dvoma typmi štruktúry štatutárnych orgánov, posilniť zodpovednosť členov štatutárnych orgánov.¹⁹ Predpokladá sa aj sprísnenie pravidiel pre pyramídy spoločností, ktoré budú chcieť emitovať akcie na burze.

¹⁹ Prvé dve opatrenia by mali mať podobu smernice EÚ, tretia bude mať podobu novej smernice alebo smernice novelizujúcej súčasnú legislatívu.

Základné smernice EÚ boli implementované do národnej legislatívy, no vývoj regulácie v tejto oblasti je dynamický a jej formovanie v budúcnosti môže meniť relatívny význam jednotlivých ekonomických subjektov. Nedá sa pochybovať, že v mnohých prípadoch novoprijaté opatrenia prinesú ďalšie zjednodušenie procesov investovania a fungovania kapitálového trhu či vyššiu disciplínu. Na strane druhej nie je vylúčené, že niektoré zmeny môžu znamenať pre domáce subjekty nárast nákladov na prispôsobenie (napríklad dodržiavaním minimálnych limitov), alebo zintenzívnenie konkurencie ďalšou liberalizáciou.

Dá sa predpokladať, že po vstupe do EÚ sa SR aktívne zapojí do všetkých aktivít súvisiacich so zlepšovaním legislatívy pre správu korporácie tak vo finančnom, ako aj v nefinančnom sektore. Malo by sa tak nadviazať na koordinované a sústredené úsilie o zlepšenie celého systému správy korporácie, ktoré sa začalo už v súvislosti s prípravami na vstup do EÚ. Uvedená agenda naznačuje, že stále existuje množstvo otvorených otázok, na ktorých by sa členské štáty mali dohodnúť.

3.3. Konkurenčná schopnosť podnikov

Slovensko sa stáva súčasťou spoločenstva, ktorého cieľom je byť najkonkurencieschopnejšou a najdynamickejšou ekonomikou na svete. Má to byť ekonomika založená na vedomostiach, schopná zabezpečiť udržateľný hospodársky rast, zabezpečiť viac a lepších pracovných miest a zabezpečiť väčšiu sociálnu súdržnosť. Preto je logické, že jednou z podmienok členstva v EÚ je zvládnutie konkurenčných tlakov na spoločnom vnútornom trhu.

Súhrnná monitorovacia správa Európskej komisie o pripravenosti Slovenska na členstvo v EÚ upozorňuje na viaceré problémové oblasti. V oblasti hospodárskej súťaže sa odporúča vyvinúť väčšie úsilie pri zvyšovaní povedomia v oblasti protimonopolných pravidiel. Je potrebné zaviesť dôveryhodnú a transparentnú konkurenčnú kultúru. Pozornosť treba venovať rozvoju špeciálneho vzdelávania sudcov. Nedostatočná je kontrola štátnej pomoci v citlivých sektoroch v kompetencii Slovenského úradu pre štátnu pomoc. Od Slovenska sa očakáva návrh strednodobej stratégie pre malé

a stredné podniky a posilnenie koordinácie podporných programov pre MSP. Pre efektívnu účasť SR v programoch EÚ je nevyhnutné vybudovať potrebné implementačné kapacity pre oblasti vedy, výskumu, vzdelávania a odbornej prípravy.

Zvyšovanie atraktivity krajín vstupujúcich do EÚ je výhodou pre domáce podniky. Významný profit prinesie zlepšovanie podnikového prostredia, ktoré sa bude rýchlejšie približovať k štandardom v EÚ. Na druhej strane, rizikom v Únii sa môže stať skutočnosť, že nie je možné vopred odhadnúť dopady takéhoto veľkého typu rozšírenia.

Podniky na Slovensku už nestoja bokom od procesov, ktoré sa dejú vo svetovej ekonomike. Globalizačné vplyvy sa ich stále silnejšie dotýkajú. Dôsledkom týchto procesov je rast konkurencie.

Informačné technológie podporujú vstup na cieľové trhy rýchlejšie, lacnejšie a globálne. Zvyšuje sa mobilita kapitálu a práce. Kapitál smeruje do regiónov, ktoré ponúkajú najviac výhod. Znižovanie politických a makroekonomických rizík sa prejavuje na zlepšovaní investičného ratingu Slovenska. Preto vlády aplikujú politiky, ktoré majú podporiť a prilákať investorov.

Správanie podnikov je ovplyvňované veľkosťou, smerovaním a riešením nerovnováh. Riešenia vedú k posunom podnikov rôznymi smermi, vždy s dosahom na konkurenčnú schopnosť podniku. Nerovnováhy vnútri podnikov sú v alokačnom mechanizme, zdrojoch financovania, v štruktúre vlastníkov, medzi záujmovými skupinami v podniku a pod.

Nerovnováha medzi podnikmi vyplýva hlavne z veľkosti podnikov²⁰ a štruktúry trhu. Nerovnováhy vo vzájomnom vzťahu podnikov a inštitúcií sa dotýkajú transparentnosti, vzdelávacieho systému, regulácie a pod.

Prejavom nerovnováhy je nízka rentabilita podnikov²¹ a nerovnováha v zahraničnom obchode. Zároveň sú to signály nižšej konkurencieschopnosti podnikov.

²⁰ Konkurenčnou výhodou môže byť malosť i veľkosť podniku.

²¹ Nízky tlak na rentabilitu vyplýva aj z podstaty uskutočnenej privatizácie. Záujmy okolo podnikov a v podnikoch sa sústreďovali na ich ovládnutie, čo bolo často na úkor samotnej podstaty podnikov.

Adaptácia na trhové podmienky

Transformáciu ekonomiky sprevádzal vysoký nárast počtu podnikateľských subjektov. K 31. 12. 1992 na Slovensku vo všetkých odvetviach pôsobilo 34 534 subjektov (ŠÚ SR, 1993, s. 182 – 186). Ešte však existovalo 1 173 štátnych podnikov, z toho 425 v spracovateľskom priemysle a 145 v stavebníctve. V štátnom vlastníctve bolo celkovo 6 549 organizácií, z toho 888 v spracovateľskom priemysle a 311 v stavebníctve. V spracovateľskom priemysle už vtedy pôsobilo 330 podnikov so zahraničným alebo s medzinárodným vlastníctvom.

O veľkej dynamike zmien a raste konkurencie v desaťročnom období (k 31. 12. 2001) vypovedá viac ako desaťnásobný rast počtu právnych subjektov na 396 578 (ŠÚ SR, 2004, s. 276 – 281), z toho v priemyselnej výrobe pôsobilo 59 694 subjektov, z čoho bolo 9 057 podnikov a 50 634 fyzických osôb. Počet priemyselných podnikov vo verejnom vlastníctve klesol na 84 a v stavebníctve na 35. Spomedzi 9 057 priemyselných podnikov bolo 671 v zahraničnom vlastníctve a 907 v medzinárodnom vlastníctve. Podnikov s počtom zamestnancov nad 500 bolo 273, z toho 73 v zahraničnom alebo medzinárodnom vlastníctve, teda 27 %.

Uvedená dynamika dokumentuje radikálne zníženie váhy štátu pri riadení podnikov, rast heterogénosti podnikov a zvyšujúci sa podiel zahraničných vlastníkov. Tieto zmeny majú rôznorodý dosah na konkurenčnú pozíciu podnikov.

Investície v slovenskej ekonomike neboli alokované efektívne z pohľadu súčasnosti. V centrálne riadenej ekonomike o rozmiestnení zdrojov rozhodovalo národohospodárske centrum a absentovali tu trhové podmienky.²² Preto sa zmeny v podnikovom prostredí až existenčne dotýkajú podnikov, v ktorých boli vo väčšej miere odstránené výhody ich pôvodnej alokácie. Po postupnej liberalizácii cien energie sa významne znižuje konkurenčná schopnosť energeticky náročnej produkcie.²³ Podniky musia buď podstupovať náročnú reštrukturalizáciu, alebo ukončiť neefektívne prevádzky. Navyše, zásadné riešenia sa odkladali, pretože to umožňovali rôzne formy pomoci zo strany vlády a tolerancia veriteľov.

²² Príkladom je výroba hliníka, ktorá býva pri trhových podmienkach umiestnená do lokalít, kde je buď lacný zdroj bauxitu, alebo lacné zdroje energie. Problémové investície sa so štátnymi zárukami realizovali aj v prvých rokoch transformácie.

²³ Napríklad v podnikoch ZSNP, a. s., Žiar nad Hronom, Duslo, a. s., Šaľa atď.

V 90. rokoch konkurencieschopnosť podnikov podporili aj vonkajšie faktory v podobe podhodnoteného kurzu slovenskej koruny, regulované nízke ceny energie, nízka mzdová hladina a pod. Po deregulácii cien energie zostane z týchto faktorov len nízka cena práce.

Vnútropodnikové faktory konkurencieschopnosti zahŕňajú všetky segmenty podniku. Zdrojom konkurenčnej výhody podniku je jeho produkt s pridanými službami a také faktory, ako vlastníci, manažment, zamestnanci, medziľudský kapitál, znalosti, technológie, cena, rýchlosť reakcie, efektívnosť procesov, riadenie vzťahov s odberateľmi a so zákazníkmi.

Rast kvality jednotlivých faktorov je náročný na všetky druhy zdrojov. Vzájomná kombinácia faktorov robí každý podnik výnimočným a vytvára jedinečné príležitosti na zvýšenie konkurenčnej schopnosti.

Konkurenčná schopnosť podniku sa prejavuje v jeho presadzovaní sa na relevantných trhoch. Na začiatku 90. rokov mnohé podniky vyrábajúce na export stratili tradičné trhy v krajinách RVHP z dôvodu nesolventnosti odberateľov a liberalizácie zahraničného obchodu. Bolo úspechom, keď sa väčšina podnikov na túto vonkajšiu zmenu dokázala adaptovať a získala zákazníkov na trhoch ekonomicky vyspelých krajín. Transformačným šokom boli vystavené aj podniky s orientáciou na domáci trh.²⁴ Rast ponuky zo zahraničia vytváral tlak na konkurencieschopnú produkciu a služby. Po roku 1993, v dôsledku rozpadu Česko-Slovenska, vznikla nová situácia pre podniky kooperujúce s podnikmi v Česku. V skupine veľkých podnikov dochádza k rôznym spôsobom spájania českých a slovenských podnikov s cieľom obstať v konkurencii na domácich a globálnych trhoch.²⁵

Zmeny cieľových trhov boli sprevádzané vlastníckymi zmenami vyplývajúcimi z privatizácie podnikov. Formovanie vlastníckych štruktúr často oddŕaľovalo vykonanie takých zásadných krokov, ktoré by viedli k výraznému presadeniu sa na trhoch. Preto časť podnikov buď zanikla, alebo sa tak výrazne transformovala, že s pôvodným subjektom mala málo spoločné.²⁶ Zvláštnym prípadom je koncern ZŤS, orientovaný

²⁴ V malej miere sa to dotklo sieťových odvetví.

²⁵ Napríklad spojenie spoločností Léčiva, a. s., Praha a Slovakofarma, a. s., Hlohovec spolu s americkým investorm do spoločnosti Zentiva, a. s., Praha.

²⁶ Napríklad Považské strojárne, a. s., VSŽ, a. s., Chirana, a. s., atď.

na zbrojársku výrobu, kde sa vlastníci napriek vládnej podpore nedokázali reštrukturalizovať a vytvoriť konkurencieschopnú skupinu. Vývoj v odvetviach závisel a ešte bude závisieť od toho, aký transparentný a úspešný tam bol privatizačný proces.

Transformácia, prebiehajúca v slovenskej ekonomike v prvej polovici 90. rokov, vytvárala základný tlak na reštrukturalizáciu. Musel sa potlačiť vplyv starej podnikovej kultúry. Podniky, ktoré sa dokázali konsolidovať, uľahčili si pozíciu pre zmeny, ktoré museli absolvovať v nasledujúcom období.

Vedenie podniku musí mať pri rozsiahlych zmenách podporu pracovníkov. Presvedčeniu o rozsiahlych zmenách pomáha dôvera, ktorá sa získala pri úspešných zmenách menšieho rozsahu (Kotter, 2000, s. 144). Súčasťou kompletnej premeny je strategické plánovanie, reorganizácia, *reengineering*, vzdelávacie systémy, informačné systémy a hodnotiace programy. Obťažnosť tohto procesu vyplýva z množstva zmien, ktoré prebiehajú súčasne. Týmto úlohám musí zodpovedať nové chápanie rozhodovacích procesov (Kotter, 2000, s. 61).

Napriek rôznym privatizačným prístupom, ktoré záviseli od aktuálnej vlády, zmeny v ovládaní podnikov smerovali ku koncentrovanému vlastníctvu (ako to dokazuje časť 3.2.2). To tiež prispelo k eliminácii kapitálového trhu ako miesta, kde je spoločnosť trhovo ocenená a kde môže získať dlhodobé finančné zdroje. Až existencia dominantných vlastníkov prispievala k dynamike zmien v podnikoch. Pri rozptýlenom vlastníctve (dôsledok tzv. kupónovej privatizácie) manažment neprijímal zásadné rozhodnutia. Tento stav zároveň motivoval správanie vedúce k zneužívaniu pozície na úkor podniku, čím sa znižovala konkurencieschopnosť dotknutého podniku.

Podniky s konkurenčným potenciálom boli a sú postupne ovládané zahraničnými investormi a stávajú sa súčasťou zahraničných spoločností. Na začiatku transformácie ekonomiky sa nepresadila skupina názorov, ktorá odporúčala predaj podnikov kapitálovo silným investorom, čo prakticky znamenalo predaj zahraničným investorom. Vzhľadom na vtedajšiu priechodnosť zmien sa prijali také kroky, ktoré spomalili a zdražili transformačný proces. Zmeny, inovácie, podpora predaja a ďalšie činnosti sú však náročné na finančné zdroje. Dôležitým kritériom pri spájaní so silnými podnikmi je nutnosť obstáť v globalizačných trendoch. Postupné preberanie podnikov zahraničnými vlastníckmi je tak dôsledkom tlaku, ktorý vyplýva z nevyhnutnosti mať

potenciál potrebný na konkurenčný boj minimálne európskych rozmerov. Po vstupe silného investora dochádza k transferu *know-how* a podniky sa koncentrujú na produktivitu, kvalitu a efektívnosť. Významným aspektom pri zmenách sa stalo sústredenie sa na kľúčový druh podnikania a s tým súvisiace odčlenenie ostatných činností. Podniky – po akvizícii zväčša v pozícii dcérskych firiem – už netvorí hlavné stratégie, strácajú dovtedajšiu samostatnosť. Rozhodovania a činnosti sa harmonizujú v rámci stratégie materskej spoločnosti.

Otázka konkurenčných faktorov bola súčasťou prieskumu medzi veľkými podnikmi na Slovensku v roku 2000 (Prieskum ÚSSE SAV, 2000). Pre väčšinu podnikov bol typický konkurenčný mix prostredníctvom ceny aj kvality, pričom cenová konkurencia dominovala v skupine najzadlženejších podnikov. Potreba získať a udržiavať zahraničné trhy pri silnej konkurencii stavia domáce podniky do slabšej vyjednávacej pozície. Pokles podielu na relevantnom trhu je sprevádzaný zhoršovaním finančnej pozície podniku. Potom s rastom zadlženia rastie váha faktora cenovej konkurencie. Prieskum ukázal, že s exportnou expanziou súvisí rast zadlženia firmy. Takto generovaná zadlženosť by nemala oslabovať finančnú pozíciu podniku. Práve nižšia exportná výkonnosť koreluje s horšou finančnou pozíciou podniku.²⁷ Väčšina z najviac zadlžených podnikov nebola schopná konkurovať v oblasti reklamy a prístupu do odbytých sietí. Potreba konkurencieschopnosti viedla domáce podniky k rokovaniam so silnými zahraničnými investormi.

O porovnanie konkurencieschopnosti krajín sa snaží *Global Competitiveness Report* (www.weforum.org) realizovaný Svetovým ekonomickým fórom. Vyhliadky krajín z pohľadu konkurencieschopnosti sa merajú indexom rastu konkurencieschopnosti, ktorý zahŕňa tri podindexy: úroveň technológií, efektívnosť verejných inštitúcií a makroekonomické prostredie. Pri indexe vyspelosti technológií²⁸ sa v najväčšej miere ukazuje odstup transformujúcich sa krajín zo strednej Európy. Ani jedna krajina z tohto regiónu sa nezaraduje do skupiny kľúčových inovátorov. V oblasti efektívnosti verejných inštitúcií a makroekonomického prostredia sa už podmienky približujú k úrovni v slabších

²⁷ Túto skutočnosť dokumentuje aj tabuľka 3.3, kde veľkým podnikom s nižším podielom exportu zodpovedajú horšie umiestnenia v ďalších ukazovateľoch.

²⁸ Kritériom je, či z daného štátu nahlásili počas roka viac alebo menej než 15 užívateľských, v USA registrovaných, patentov v prepočte na milión obyvateľov.

trhových ekonomikách. V najviac konkurencieschopných ekonomikách²⁹ sa ako najproblematickejšie faktory pri podnikaní uvádzajú daňové sadzby, daňové regulácie, regulácia trhu práce, neefektívna byrokracia, prístup k financiám a politická nestabilita.

V záujme dosahovania produktivity porovnateľnej s konkurenciou ukazujú podniky na Slovensku vysoký pokrok. Rast produktivity sa dosahoval jednak znižovaním počtu pracovníkov, jednak inováciami technológií a výrobných procesov. Takto sú už mnohé podniky v produktivite porovnateľné s relevantnou konkurenciou. Vysoká produktivita a nízke náklady práce tak vytvárajú základné piliere konkurencieschopnosti podnikov na Slovensku v 90. rokoch a svoju dôležitosť si tieto faktory zachovávajú aj v prvej dekáde 21. storočia.

Konkurenčná výhoda podniku vychádza z jedinečnosti jeho hodnotového reťazca. Nízke mzdové náklady môžu byť kompenzáciou slabých stránok podniku. Nižší podiel osobných nákladov na celkových nákladoch podniku v porovnaní s podnikmi v EÚ prispieva k odkladaniu riešenia slabých stránok a v budúcnosti môže ohroziť samotnú existenciu podniku.³⁰ Takáto substitúcia môže byť pre podnik pozitívna len v horizonte niekoľkých rokov, keď uľahčuje adaptáciu. V podnikoch s nízkymi mzdami dochádza k vyšším výpadkom z pracovného procesu z rôznych dôvodov, čo nakoniec poškodzuje kvalitu a efektívnosť výrobného procesu. Zvýšená fluktuácia z takéhoto podniku sa prejaví pri existencii podniku s vyššou mzdovou hladinou. Preto je rast podnikateľskej aktivity jednak podmienkou pre mzdový rast, jednak cestou k vyváženejším trhovým vzťahom.

Dobrá finančná pozícia podniku ako podmienka konkurencieschopnosti

Podmienkou konkurencieschopnosti podniku je jeho dobrá finančná pozícia a dostatočná finančná sila. Pôvodná koncepcia privatizácie vychádzala z toho, že po vzniku akciových spoločností bude akcelerovať kapitálový trh. Reálny vývoj vyústil do koncentrovaného vlastníctva v akciových spoločnostiach a tak, okrem malých

²⁹ Fínsko, USA, Švédsko.

³⁰ Proces môže byť aj súčasťou stratégie podniku, keď po vyčerpaní výhod, na ktoré sa sústredil, presúva svoje aktíva do oblastí, v ktorých môže opäť čerpať z výhody nízkych mzdových nákladov.

výnimiek, nedochádza k získavaniu zdrojov financovania na kapitálovom trhu. Naopak, dochádza k transformácii akciových spoločností na spoločnosti s ručením obmedzeným, čo okrem iného znižuje priestor pre už aj tak zdecimovaný kapitálový trh.

Faktorom prežitia a rozvoja firiem je zvládnutie rizík finančného charakteru. Riziko nesolventnosti je sprevádzané (Chevalier – Hirsch, 1994) nevyváženou štruktúrou bilancie, nízkym podielom vlastného majetku, vysokou celkovou zadlženosťou, vysokými finančnými výdavkami (vyplývajúcimi zo zadlženia) a nedostatočnou rentabilitou. Finančnou reštrukturalizáciou musí prechádzať väčšina podnikov na Slovensku. Podniky sú nútené sústrediť sa na hlavný predmet podnikania. Preto dochádza k odpredajom majetku a znižovaniu aktív podnikov. Pri obmedzenom financovaní sú to predpoklady na úspešné pôsobenie firiem.

Na začiatku 90. rokov záujmové skupiny presadili ilúziu zvládnutia potrebných zmien v podnikoch domácimi silami. Náročnosť inovácií a technológií na finančné zdroje však znižuje konkurenčnú schopnosť tých podnikov, ktoré sú bez silného finančného zázemia. A tak častým východiskom riešenia problémov sú nakoniec akvizície zahraničnými spoločnosťami.

Kvalitu transformačného procesu a efektívnosti podnikov objasňujú náklady na transformáciu ekonomiky, ktoré sa prejavili najmä v nákladoch na sanáciu bankového sektora. Klientelizmus v bankovom sektore zahmlieval konkurenčnú silu podnikov. Proces privatizácie bánk značne prispel k zrealneniu pohľadu na celkový transformačný proces. Podniky, ktoré sa uchádzajú o cudzie zdroje financovania v bankách, musia presvedčiť o svojej reálnej konkurencieschopnosti, a teda o úspešnosti svojich projektov. Už tu nie je možný akýkoľvek lobing pri poskytovaní úverov bez toho, aby dôsledky neniesla banka.

Prístup k financiám je stále veľkou prekážkou pre začínajúcich podnikateľov, ale i pre celú skupinu malých podnikov. Problém nedostatku počiatkových financií by mohlo sčasti riešiť to, že riziko bude znášať verejný i súkromný sektor. Pre rast malých a stredných podnikov je nevyhnutné, aby mali prístup k zdrojom financovania. To je však pre väčšinu veľký problém.³¹ Malé podniky, pre svoju nedostatočnú finančnú silu, majú podiel na nerovnováhe v medzipodnikových vzťahoch, čím

³¹ V prípade MSP je prístup k finančným zdrojom problémom aj vo vyspelých trhovách ekonomikách.

zároveň prispievajú k znižovaniu konkurencieschopnosti. Malé podniky však časom rastú a tak sa vystavujú novým rizikám. Krízové obdobie môže byť sprevádzané krízou rastu a krízou identity. Expandujúce podniky majú sklon k nadhodnocovaniu budúceho vývoja. To môže viesť k nadmerným investíciám a vzniknuté finančné problémy následne znižujú konkurencieschopnosť. Ďalším problémom sa stáva neopatrná diverzifikácia. Tá často vedie k strate konkurenčnej výhody.

Pre väčšinu malých podnikov je stále problémom prístup k úverovým zdrojom financovania, v dôsledku čoho nemôžu svoje podnikanie rozvinúť investične náročným smerom. Takýto stav je bariérou inovačných aktivít a vyššieho stupňa konkurenčnej schopnosti. Veľké a malé firmy musia spolupracovať a tak dosahovať spoločný benefit. Aliencie malých a veľkých podnikov sú podporou flexibility. Veľké podniky tak získavajú prístup k novým trhom, technológiám a inováciám. Malé podniky zas získavajú prístup k financiám, znalostiam a prístup do informačných sietí.

Podmienkou uchádzania o kooperáciu sú certifikáty z oblasti kvality, riadenia a ekológie. S tým spojené náklady sú pre malé podniky príliš vysoké. Jedno z riešení je spojiť sa s väčšími firmami. Firmy sa spájajú pri spoločnom nákupe, v logistike, marketingu a vo vývoji.³² Často je slabým miestom prieniku podnikov na trh distribúcia. Podniky, ktoré nezískajú určitú kontrolu nad svojimi hlavnými dodávateľmi, dosahujú nižšie marže a rentabilitu, čo potom priamo ovplyvňuje ich ďalší rozvoj. Avšak získať kontrolu nad distribúciou môžu len kapitálovo silné firmy. V snahe obstať v konkurenčnom prostredí dochádza vo svete k fúziám aj veľmi silných spoločností.

K vyššej tvorbe zisku podnikov po roku 2000 prispieva výrazný pokles nákladov externého financovania. Následne vyšší zisk sa stáva potrebným zdrojom financovania.³³ Skupina podnikov, ktoré zvládli transformáciu na trhové podmienky, je zaujímavá aj pre banky. Banky po svojej privatizácii výrazne zmenili postoj k riziku a poskytujú financie len dobre pripraveným projektom. Banky minimalizujú svoje riziko, a preto sú malé a stredné podniky so slabou finančnou pozíciou, avšak

³² Napríklad integračným krokom spotrebných družstiev je vytvorenie silného nadnárodného nákupného centra Coop Euro, a. s., s akcionármi zo Slovenska, z Česka a Maďarska. Príkladom spájania je aj spoločnosť Dr. Og. Drogérie, kde sa spojili slovenskí výrobcovia a distribútori drogériového a kozmetického tovaru.

³³ V prípade akciových spoločností je rozdelenie zisku jednoduchšie, lebo vytvorené záujmové skupiny zväčša nepreferujú vyplácanie dividend.

s vysokorentabilnými projektmi odkázané na rizikový kapitál. Väčší priestor na podporu malých priemyselných podnikov bude vytvárať regionálna politika a podpora zo strany miest a obcí.

Pozícia najväčších podnikov na Slovensku

Medzi 20 priemyselnými podnikmi s najväčšími tržbami už dominujú podniky so zahraničnými vlastníkami (tab. 3.3).

Domácich vlastníkov majú v prvej desiatke najväčších podnikov na Slovensku (Trend, 2003) už len štátom vlastnené podniky – Slovenské elektrárne, a. s. a Železničná spoločnosť, a. s. Váha zahraničných vlastníkov medzi najväčšími podnikmi sa ešte podstatnejšie zvýši po privatizácii vodárenských spoločností. Po vlastníckych zmenách je konkurenčnou výhodou podnikov skutočnosť, že sú vnímané ako európske firmy. Z hľadiska veľkosti sú však najväčšie podniky na Slovensku značne menšie v porovnaní s najväčšími podnikmi v Európe. Na druhej strane, mnohé podniky na Slovensku sú dcérskymi spoločnosťami najväčších európskych podnikov. To vytvára potenciál možnosti obstáť v silnej konkurencii.

Zahraniční vlastníci majú absolútnu dominanciu v bankovom sektore. V skupine veľkých podnikov môžeme očakávať významnejší vstup zahraničných investorov do podnikov v tých odvetviach, kde je zastúpenie zahraničných investorov relatívne nižšie. Ide o odvetvia výroby potravín, chemickej výroby, strojárstva, vodárenstva a stavebníctva.

Podniky, ktoré charakterizuje skupina horších poradí v ukazovateľoch, sú zväčša v rukách domácich vlastníkov. Tieto podniky budú musieť podstúpiť ďalšie zmeny, aby úspešne obstáli v konkurenčnom prostredí.

Relatívne vysoký podiel spoločností s ručením obmedzeným naznačuje, že tieto podniky nemajú v súčasnosti záujem o získanie zdrojov financovania na kapitálovom trhu. Nižšia transparentnosť, spojená s právnou formou s. r. o., patrí k atribútom súčasných podnikov.³⁴ Paradoxom je častá netransparentnosť akciových spoločností.

³⁴ Extrémnym prípadom je spoločnosť U.S. Steel Košice, s. r. o., ktorá základné údaje nepublikuje.

T a b u ľ k a 3.3

Poradia 20 najväčších priemyselných podnikov podľa rôznych kritérií (rok 2002)

Názov podniku	Forma	Zahr.	A	B	C	D	E	F	G
Volkswagen Slovakia, a. s., Bratislava	1	1	7	4	4	1	1	10	15
Slovnaft, a.s., Bratislava	1	1	8	6	1	11	6	2	3
U.S. Steel Košice, s. r. o., Košice	2	1	n	n	n	n	n	n	n
Neusiedler SCP, a. s., Ružomberok	1	1	1	18	8	8	16	4	6
Slovalco, a. s., Žiar nad Hronom	1	1	3	9	2	4	14	6	4
Matador, a. s., Púchov	1	0	11	14	14	10	12	7	14
Duslo, a. s., Šaľa	1	0	10	17	15	9	10	5	9
Sony Slovakia, s. r. o., Trnava	2	1	2	5	9	2	n	n	n
Continental Matador, s. r. o., Púchov	2	1	6	12	7	6	11	13	5
Železiarne Podbrezová, a. s., Podbrezová	1	0	12	15	19	13	9	8	7
Whirlpool Slovakia, s. r. o., Bratislava	2	1	n	3	5	5	4	16	17
Johnson Controls International, s. r. o., Bratislava	2	1	16	1	3	n	2	17	16
ZSNP, a. s., Žiar nad Hronom	1	0	17	11	17	15	13	15	13
Chemosvit, a. s., Svit	1	0	13	7	11	14	3	14	8
Tauris, a. s., Rimavská Sobota	1	0	14	2	6	n	n	n	n
Slovakofarma, a. s., Hlohovec	1	0	5	16	12	12	15	1	12
Novácke chemické závody, a. s., Nováky	1	0	15	10	16	7	5	9	11
Heineken Slovensko, a. s., Nitra	1	1	n	n	13	n	17	11	1
INA Skalica, s. r. o., Skalica	2	1	4	13	18	3	8	3	2
Palma-Tumys, a. s., Bratislava	1	0	9	8	10	n	7	12	10

Poznámky:

n – nedostupný údaj.

Stĺpce A až E sú usporiadané od najväčšej hodnoty po najmenšiu.

Stĺpce F a G sú usporiadané od najmenej hodnoty po najväčšiu.

Vysvetlivky k stĺpcom:

Forma – právna forma podniku, 1 = a. s., 2 = s. r. o.

Zahr. – prítomnosť zahraničného vlastníka, 1 = áno, 0 = nie

A – rentabilita

B – podiel pridanej hodnoty na tržbách

C – produktivita práce

D – podiel exportu na tržbách

E – podiel tržieb na celkových aktívach

F – celková zadlženosť

G – podiel pohľadávok na celkových aktívach.

Prameň: Trend Top 200. Trend (2003); vlastný prieskum a výpočty.

Porovnanie úspešnosti skupín podnikov s domácimi a so zahraničnými vlastními je diskutabilné. Skreslenie vyplýva z toho, že zahraniční investori vstupujú do podnikov, ktoré spĺňajú predpoklady efektívnosti. Navyše, v prípade niektorých problémových podnikov bol vstup zahraničných investorov kompenzovaný zo strany vlády rôznymi formami pomoci, alebo záväzkom o rýchlej deregulácii cien.

Formovanie malých a stredných podnikov

Z hľadiska skúmania formovania malých a stredných podnikov v našich podmienkach predstavuje východisková situácia jednoznačné určenie: začínalo sa z bodu nula – pred rokom 1990 súkromný sektor malého a stredného podnikania v SR neexistoval.

Základným predpokladom na naštartovanie rozvoja súkromnopodnikateľských aktivít a východiskom vytvorenia malého a stredného podnikateľského stavu bola novelizácia Ústavy ČSFR, v rámci ktorej sa zrovnoprávnili všetky formy vlastníctva.

Dôležitým legislatívnym blokom pre rozvoj MSP bolo prijatie reštitučných a privatizačných právnych noriem. No pokiaľ v prípade reštitučných aktov³⁵ išlo o nápravu majetkových krívd, pričom vo viacerých prípadoch oprávnené osoby nezačali sami súkromne podnikat' a vrátený majetok iba prenajali, v prípade privatizačného zákona o prevodoch vlastníctva štátu na iné právnické a fyzické osoby išlo o priamu a rýchlu transformáciu ekonomiky v oblastiach typických pre malé a stredné podnikanie.

Bariéry rozvoja MSP, ktoré sa postupne vytvorili v priebehu transformácie ekonomiky, môžeme identifikovať nasledovne:

- výrazná záťaž z množstva zákonov a nariadení a z toho vyplývajúca nízka prehľadnosť, absencia relatívnej jednoduchosti;
- časté zmeny právnych noriem (napr. zákon o daniach z príjmov bol pred daňovou reformou z januára 2004 novelizovaný 20-krát, zákon o odvodoch do fondov 18-krát, zákon o živnostenskom podnikaní prešiel až 35 novelizáciami);
- odporujúce si právne normy (zákon o správnom konaní, ktorý nebol 35 rokov novelizovaný, verzus licenčný zákon a pod.);
- nejednotnosť výkladu (rozličné interpretácie legislatívy štátnymi úradmi);
- absencia zohľadňovania dopadu právnych noriem na MSP.

Malé a stredné podniky vo vyspelých krajinách tvoria najdôležitejší segment ekonomiky, ktorý je inovačným potenciálom a výrazným stabilizačným prvkom hospodársko-sociálneho potenciálu. Svojím počtom MSP predstavujú v priemere 99,8 % podiel na celkovom počte ekonomických subjektov. Poskytujú dve tretiny pracovných

³⁵ Zákon o zmiernení následkov niektorých majetkových krívd, zákon o mimosúdnych rehabilitáciách, zákon o úprave vlastníckych vzťahov k pôde.

príležitostí s podielom na HDP na úrovni 85 %. Táto kategória podnikov sa oprávnenne považuje za najpružnejšiu, najefektívnejšiu a najprogresívnejšiu súčasť ekonomiky. Aj vďaka spolupráci s veľkými firmami. Väčšina malých podnikov (vyše 80 % vo vyspelých krajinách, podľa Small Business Administration, 1993) vzniká a pôsobí ako firmy spolupracujúce s veľkými podnikmi.

Všeobecne môžeme konštatovať, že MSP sa oproti veľkým podnikom vyznačujú istými štandardnými konkurenčnými nevýhodami, z ktorých dominujú dve:

- vysoká administratívna náročnosť;
- obmedzený prístup k zdrojom (získavanie komerčných úverov MSP oproti veľkým podnikom za nevýhodnejších podmienok) a výnosy z rozsahu.

Ekonomicko-sociálna špecifickosť našich podmienok pridáva k týmto štandardným nevýhodám MSP aj nevýhody neštandardné. V súčasnosti sa prejavujú nasledovné:

- a) vysoké odvodové zaťaženie MSP (keďže v súčasnosti je typ rozvoja MSP na Slovensku založený na vysokej náročnosti na pracovnú silu a mzdy, má to jednoznačný dopad – okrem daňového zaťaženia – aj na vysoké odvodové zaťaženie);
- b) minimálny podiel rizikového kapitálu (preto sú v našich podmienkach odkázaní na financovanie rozvoja z kumulovaných vlastných zdrojov);
- c) zložitá, neprehľadná, a často sa meniacia legislatíva, ktorá extrémne zaťažuje hlavne mikropodniky a živnostníkov (do 9 zamestnancov), pre ktorých predstavuje najvýznamnejšiu bariéru naštartovania činnosti;
- d) právna neistota, ktorá je spojená hlavne s vysokou mierou korupcie a s rozdielnym uhlom právneho výkladu (podľa „veľkosti“ prípadu).

Súčasný stav podpory MSP v SR iba v nedostatočnej miere kompenzuje existujúce bariéry a nevýhody (štandardné, no hlavne neštandardné). Hlavným negatívom je pomerne neprehľadný systém podpory, s množstvom aktérov a s komplikovanými väzbami. Inštitucionálny rámec podpory MSP je charakterizovaný jednak vysokou mierou fragmentácie, jednak prelínaním cieľov a zámerov jednotlivých rezortov. Chýba mechanizmus, ktorý by zaručil účasť aj samotných malých a stredných podnikateľov na normotvornom procese, ako aj mechanizmus, ktorý by zvýšil mieru ich informovanosti

o podporných programoch a o možnostiach účasti v nich. Rovnako absentuje komplexný vzdelávací program pre MSP.

To, že podpora MSP je rozdrobená do veľkého počtu programov, spôsobuje na jednej strane roztrieštenosť finančných zdrojov, na druhej vysoké nároky na potenciálneho príjemcu, ktorý má sťaženú orientáciu v širokom spektre daných programov.

Na základe oficiálnych vybraných dát a podľa *Správy o stave a rozvoji MSP a jeho podpore na Slovensku v roku 2002* (Národná agentúra pre rozvoj MSP) je aktuálna situácia MSP v SR nasledovná:

K 31. 1. 2003 pôsobilo na Slovensku 356 306 ekonomicky aktívnych malých a stredných podnikov. Z nich bolo 301 840 (92 %) fyzických osôb (277 438 živnostníkov, 12 550 slobodných povolání a 11 852 samostatne hospodáriacich poľnohospodárov), ostatné, t. j. 54 466 predstavujú právnické osoby (malé plus stredné podniky). Údaje vypovedajú o tom, že stav MSP na Slovensku sa iba pomaly približuje úrovni MSP vo vyspelých krajinách. Relatívne najlepšie je na tom počet zamestnancov v MSP: 62 % v SR za rok 2002 sa približuje k cca dvom tretinám v krajinách EÚ. Stabilizácia počtu subjektov MSP (pozri tab. 3.4) je tiež pozitívnou tendenciou, avšak 99,8 %-ný podiel MSP podnikov v štruktúre podnikov vo vyspelých krajinách je ešte vzdialený slovenskej realite. Ešte vypuklejší rozdiel sa zistil pri podiele MSP na tvorbe HDP. Približne 60 %-ný podiel MSP na tvorbe HDP v SR v porovnaní s vyše 80 %-ným podielom vo vyspelých krajinách sa zdá byť stále nízky. Pozitívne sa nevyvíja ani pomer exportu a importu realizovaného MSP; podiel MSP na exporte bol 26,9 %, kým na importe dosiahol 45 % (Analýza vývoja MSP, 2002).

T a b u ľ k a 3.4

Vývoj počtu malých a stredných podnikov v Slovenskej republike

Rok	Malé podniky (0 – 49 zamestnancov)	Stredné podniky (50 – 249 zamestnancov)	Živnostníci
1996	43 753	3 284	241 199
1997	49 740	3 257	244 419
1998	56 202	3 343	263 733
1999	54 349	3 294	266 903
2000	57 247	3 063	269 323
2001	59 452	2 825	279 600
2002	51 340	2 768	277 438

Prameň: Národná agentúra pre rozvoj MSP (2003).

Keďže ekonomický rast je v rozhodujúcej miere podmienený podnikateľskou aktivitou, je nevyhnutné odstraňovať blokačné faktory efektívneho rozvoja pri formovaní MSP v našich podmienkach. Podpora MSP od decíznej sféry je v dôsledku štandardných nevýhod oproti veľkým podnikom normálnym javom aj vo vyspelých ekonomikách. V tranzitívnych krajinách, kde sa k štandardným nevýhodám pridružujú aj neštandardné, je takáto pomoc nevyhnutnosťou. Zložitosť formovania malých a stredných podnikov v tranzitívnych ekonomikách je znásobená existujúcimi problémami MSP v etape globalizácie a koncentrácie kapitálu. Riziko ich pasívneho prispôsobovania globalizačným tendenciám je vysoké. Malé firmy pôsobiace naďalej na lokálnom trhu totiž nebudú disponovať dostatkom finančných zdrojov, dostatočným počtom kvalifikovaných pracovníkov, nevyhnutným *know-how*, aby sa dostali na úroveň internacionálnej expanzie. V dôsledku globalizačných tendencií dochádza k rozširovaniu trhového priestoru, kde MSP môžu úspešne participovať – od priamych dovozných a vývozných aktivít, až po spoločné podnikanie.

Konkurenčná výhoda nízkych nákladov

Tlak na nízke ceny pomáha podnikom sústrediť sa na konkurenčnú výhodu nízkych nákladov. Konkurenčná výhoda nízkych nákladov sa premietne do nadpriemernej rentability v tom prípade, keď podnik predáva za ceny blízke priemerným cenám porovnávaného výrobku alebo služby. Podnik však nemôže ignorovať základy diferenciácie. Parita v diferenciácii umožní podniku s nízkymi nákladmi dosahovať vysoké zisky. Podniky spoluvytvárajú príťažlivosť odvetvia pre potenciálnych konkurentov a konkurenčné vzťahy v odvetví. Vedome ovplyvňujú prostredie v prospech svojich záujmov. Stratégiu nízkych nákladov musia podporovať preventívne zábranné akcie. Tie chránia trhový segment podniku pred firmami, ktoré znižujú ceny na úroveň s likvidačnými dôsledkami na ostatných konkurentov.

Primárnym zdrojom konkurenčnej výhody sú rozdiely medzi hodnotovými reťazcami konkurentov. Konkurenčnú výhodu získa podnik tým, že strategicky dôležité činnosti robí lacnejšie a lepšie ako konkurencia. Konkurenčná výhoda vyplýva z toho, že podnik dokáže lepšie ovládať nákladové faktory. Nejde o faktory primárne vystupujúce na strane nákladov vo výkaze ziskov a strát, kde sa implicitne predpokladajú

mechanizmy zabezpečujúce určitý optimálny stav. Podnik musí identifikovať vlastné zdroje výhod nízkych nákladov, ako sú primeraná veľkosť podniku, získané poznatky, využitie kapacít, inštitucionálne faktory, vzájomné väzby, geografická poloha a pod.

Efektívne riadenie vzájomných väzieb činností medzi obchodnými jednotkami v diverzifikovanom podniku je prostriedkom na znižovanie celkových nákladov. Je to dané tým, že náklady na určitú činnosť sú ovplyvnené aj spôsobom, akým sa vykonávajú iné činnosti v podniku. Zvyšovanie váhy faktora vzájomných väzieb súvisí s politikou akvizícií a spájania firiem. Využívanie spoločných aktív je cestou k redukcii nákladov a k získaniu efektov z rozsahu. Predpokladom využitia vzájomných väzieb na výraznú redukcii nákladov je vybudovanie kultúry firmy založenej na dôvere. Väzby s dodávateľmi a odberateľmi sú príležitosťou znížiť náklady na každej strane. K výhode je možné dospieť zlepšením koordinácie medzi reťazcom podniku a reťazcom dodávateľa i reťazcom odberateľa. To takisto vyžaduje vysokú úroveň záväzkov a dôvery.

K faktorom, ktoré ovplyvňujú náklady, patrí geografická poloha. Je to dané tým, že jednotlivé geografické miesta sa líšia nákladmi na pracovnú silu, riadenie, výskum, suroviny, energie, dane, skladovanie, dopravu atď. Z iného pohľadu je faktor geografickej polohy dôležitý na prilákanie zahraničných investorov. Zo strany podnikov a inštitúcií musí ísť o aktívnu politiku, keďže porovnateľnou ponukou disponuje celý reformujúci sa stredoeurópsky priestor.

Strategická hodnota výhody nízkych nákladov závisí od jej udržateľnosti. Bude udržateľná, ak bude pre konkurentov obtiažné, aby zdroje výhody nízkych nákladov daného podniku okopírovali, alebo napodobnili. Výhoda nízkych nákladov povedie k omnoho vyššiemu výkonu, ak podnik poskytne kupujúcemu prijateľnú úroveň hodnoty, takže jeho výhoda nízkych nákladov nebude zmarená nutnosťou účtovať nižšiu cenu než konkurenti (Porter, 1993, s. 127).

Etika v podnikaní a jej vzťah ku konkurencieschopnosti

Pri rozsiahlej deľbe práce je podmienkou funkčnosti systému vysoká úroveň záväzkov a dôvery. Napriek pôvodným očakávaniam a legislatívnej opore je však väčšina akciových spoločností netransparentná. Takéto spoločnosti sa nemôžu uchádzať

o finančné zdroje na kapitálovom trhu. Problémy môžu nastať v styku s dodávateľmi, odberateľmi i bankami. Konvergencia ku koncentrovanému vlastníctvu a slabé prezentovanie vlastnej hodnoty tiež vyradujú akciové spoločnosti z kapitálového trhu.

Obdobie transformácie je sprevádzané vysokým stupňom neplnenia záväzkov medzi podnikmi navzájom. To vyúsťuje do nerovnováh vo finančných zdrojoch, čo následne ovplyvňuje činnosť podnikov a znižuje ich konkurencieschopnosť. S podnikaním súvisí aj jeho spoločenská zodpovednosť. Časť podnikov je orientovaná čisto na vlastný prospech a časť podnikov si je vo väčšej miere vedomá svojej sociálnej zodpovednosti. Referenčnou mierou morálnej zodpovednosti býva aj rámec politickej a právnej lojality (Luknič, 1994, s. 111). Preto je obdobie transformácie podnikov v 90. rokoch charakteristické mnohými nerovnovahami. Určité odpovede na etické problémy v podnikoch dal diagnostický test v roku 1992 (Luknič, 1994, s. 292). V podnikoch absentovali vlastné etické kódexy. To sa odzrkadľovalo v problémoch medzi obchodnými partnermi, v nedodržiavaní zmlúv, poskytovaní dezinformácií a v neochote komunikovať. Neimplementované etické praktiky v podnikoch, v širšom okolí neznáma dôveryhodnosť manažérov a ich nízka sociálna zodpovednosť patrili k slabým stránkam podnikateľskej sféry na Slovensku v roku 2003 (IMD, 2003, s. 427).

Nekorektné správanie nakoniec postihuje samotných pôvodcov. Na negatívny trend v tejto oblasti postupne reagovali záujmové skupiny zložené z podnikov, ktoré si uvedomovali, že nekorektné konanie a netransparentnosť sú faktory, ktoré ohrozujú ich podnikanie.³⁶ Vychádzajú z poznania, že dobré meno a dôvera sú vysoké hodnoty. Záväzok konať v zhode s etickým kódexom je predpokladom na zlepšovanie podnikateľského prostredia.

Očakávané zmeny v budúcnosti

V Európskej únii má podpora rastu konkurencieschopnosti podniku oporu v *Akčnom pláne na podporu podnikania a konkurencieschopnosti (Action Plan to Promote Entrepreneurship and Competitiveness)*. Prostriedkom podpory je uľahčenie

³⁶ Napríklad PAS – Podnikateľská aliancia Slovenska.

výmeny informácií a skúseností pomocou konkrétnych programov (Report on the Implementation of the Action Plan to Promote Entrepreneurship and Competitiveness, 2000, s. 1 825).

Rast konkurenčnej schopnosti priemyslu na Slovensku musí vychádzať z najnovších poznatkov vedy a techniky a z potenciálu vysokokvalifikovanej a primerane platenej pracovnej sily (Šikula, 2003, s. 92). Hospodárska politika musí vytvárať náročné ekonomické prostredie a poskytovať pomoc pri riešení tých problémov, ktoré podniky nie sú schopné riešiť samostatne. Podpora MSP sa bude diať v intenciách *Európskej charty pre malé podniky* (Charta malých podnikov). To však bude vyžadovať zvýšenie efektívnosti verejných inštitúcií. Súčasný zámery vlády v oblasti podpory podnikania a konkurencieschopnosti nenaznačujú koncentrovanejšiu orientáciu.

Rastový potenciál v prístupujúcich krajinách nedoceňujú firmy z krajín EÚ (http://www.et-multimedia.at/pressecorner_30.html). Preto sa očakávajú ďalšie investície do krajín, ktoré sa stanú novými členmi EÚ. Slovensko môže ťažiť z trendu, keď nadnárodné koncerny presúvajú časť kapacít do krajín s výhodnými podmienkami. Koncerny očakávajú zníženie nákladov a potenciál vysokokvalifikovanej pracovnej sily. Ide aj o také progresívne odvetvia, ako je vývoj počítačových programov. Veľké technologické spoločnosti umiestňujú svoje rozvojové aktivity a poskytovanie zákazníckych služieb do krajín východnej Európy, Indie a Číny. Keďže konkurujúce si podniky budú robiť podobné kroky, dá sa očakávať regionálna nerovnováha v dotknutých segmentoch trhu práce, ak vzdelávací systém nezareaguje na tieto výzvy v predstihu. Vyšší stupeň zapojenia do globálnych procesov je podmienený vysokými investíciami do vzdelania a výskumu. Ľudský kapitál je kritickým bodom na vytváranie tvorivých a inovačných myšlienok.

Štrukturálne zmeny v ekonomikách krajín EÚ posunuli komparatívnu výhodu smerom k poznatkovo založeným aktivitám (Green Paper Entrepreneurship in Europe, 2003). V tomto smere sú ambiciózne ciele k roku 2010. Nové podnikateľské iniciatívy, prejavujúce sa v množstve nových podnikov alebo fyzických osôb, sú však slabou stránkou EÚ. Nízka podnikateľská dynamika je výzvou pre politiky EÚ. Konkrétne politiky nachádzajú odraz v Charte malých podnikov, v príprave komunikačnej a inovačnej

politiky a pod. Úspech sa bude musieť spájať s tvorivosťou alebo inovatívnosťou. Tieto procesy musia nájsť odraz v stratégiách podnikov. Je možné očakávať rast váhy tých nových podnikateľov, ktorý budú vytvárať nové trhy alebo sektory.

Podniky budú musieť investovať do ochrany „tretích strán“ a do likvidácie externalít svojej činnosti. Ochrana hospodárskej súťaže dostane nový rozmer, lebo Slovensko sa stane súčasťou väčšieho hospodárskeho priestoru. Mnohé otázky však spoločné právo EÚ nerieši. Problém vymáhateľnosti pohľadávok bude závisieť od regulácie a vzťahov na Slovensku. To je napokon výzva pre domáce subjekty, aby samy vytvárali podmienky na úspešnú existenciu transparentných a konkurencieschopných podnikov.

To, že podniky sa dostanú do regulačného prostredia EÚ, bude mať priamy vplyv na ich konkurenčnú schopnosť. Výrazným príkladom je očakávaná regulácia v chemickej výrobe (White Paper Strategy for a Future Chemicals Policy, 2001), ktorá významne ovplyvní efektívnosť výrobcov. Chemický priemysel je tretím najväčším výrobným odvetvím v rámci EÚ.³⁷ Európska komisia vypracovala *Bielu knihu o stratégii v chemickej politike*. Jej cieľom je zabezpečiť ochranu ľudského zdravia a životného prostredia. Zároveň má na pamäti zachovanie konkurencieschopnosti chemického priemyslu voči USA a Japonsku. Rozvoj chemického priemyslu sa tak má stať udržateľným. To sa môže podporiť získavaním informácií o vlastnostiach existujúcich chemických látok. Navrhovaný systém registrácie, posúdenia, autorizácie a obmedzenia chemikálií (REACH) ovplyvní všetkých chemických výrobcov v rozšírenej EÚ. Podniky presadzujú, aby proces návrhu novej chemickej politiky vyvážene rešpektoval udržateľný sociálny, ekonomický a ekologický rozvoj. Zásadné rozhodnutia o smerovaní svojho podniku budú musieť prijať podniky, pre ktoré je typická konkurencieschopnosť založená na nízkych nákladoch práce. Kontinuálny rast miezd z minulosti a cenové prispôsobovanie úrovni v EÚ budú neustále znižovať túto komparatívnu výhodu. Časť podnikov bude musieť svoje pôsobenie ukončiť a časť bude musieť expandovať do krajín s ešte nižšími nákladmi. Tento trend sa týka najmä podnikov z odevného a obuvníckeho priemyslu. Po domácej konsolidácii budú investovať

³⁷ V odvetví pracuje 1,7 mil. zamestnancov a tržby podnikov presahujú 500 mld EUR.

v zahraničí aj úspešné podniky zo Slovenska. Vyššia miera zahraničných investícií zo Slovenska do krajín EÚ je málo pravdepodobná. Vyplýva to aj z toho, že väčšina významných podnikov na Slovensku má sídlo materskej spoločnosti v týchto krajinách.

Formálna i neformálna podpora sa vo veľkej miere dáva veľkým podnikom. Zahraniční podnikatelia so záujmom o vstup do MSP na Slovensku viac očakávajú podporu v prístupe než vo výhodách. Od projektov ich odrádzajú administratívne bariéry pri zakladaní firiem.

Rast konkurencie treba vnímať aj ako príležitosť na vlastnú expanziu. Stále väčšej konkurencii budú čeliť podniky orientované na domáci trh. S rastom transparentnosti vo verejných inštitúciách sa zosilní boj o lukratívne verejné zákazky. Celkový mzdový rast bude zvyšovať atraktivnosť domáceho trhu pre firmy zo Slovenska i zo zahraničia. To povedie k rastu konkurenčných tlakov na domacom trhu. Firmy, ktoré sa nedokážu adaptovať, budú zanikať, a naopak, úspešné podniky dokážu profitovať z prebiehajúcich zmien.

Nízka konkurenčná schopnosť bude v prípade dcérskych spoločností zahraničných firiem kompenzovaná realokáciou na miesta, kde dokážu produkovať s vyššou produktivitou.

Vnútrofiremne nevynútenou penalizáciou budú odchody tých firiem, ktoré pôsobia ako satelity iných spoločností. Keď sa tieto spoločnosti presunú do iného regiónu, satelitné firmy sa presunú za nimi. Napriek všetkým domácim komparatívnym výhodám budú dcérske firmy odvíjať svoje aktivity podľa zámerov a vývoja materskej spoločnosti.

Slovenské podniky sa po akvizícii zahraničnou spoločnosťou dostávajú do pozície dcérskej spoločnosti. Strata stupňa nezávislosti sa prejavuje v tom, že hlavné podnikové stratégie sa tvoria v materských spoločnostiach. Prioritným kritériom je, ako dcérska spoločnosť prispieva do hodnotového reťazca celej spoločnosti. Dcérske spoločnosti profitujú z prístupu k moderným technológiám, *know-how*, financiám a trhom. Rast kvalitatívnych parametrov musí nájsť vyjadrenie vo vysokej produktivite a kvalite. Rozvojom inovačnej činnosti musia ponúknuť vyššiu hodnotu celému podniku a získať viac pre svoju jedinečnosť.

Jednou z významných foriem podpory MSP budú dotácie zo štrukturálnych fondov EÚ. Priority bude stanovovať Európska komisia. Dotácie by mali podporiť

projekty zamerané na zavádzanie nových technológií, energeticky úsporné programy, poradenstvo, školenia zamestnancov. Spôsob realizácie tejto podpory však dovoľuje čerpať 50 %-nú dotáciu až po dokončení projektu. Väčšina firiem, ktorá vstúpi do projektov, bude teda potrebovať úver, ktorý budú čerpať do konca projektu. Na očakávanú situáciu reagujú banky na Slovensku špeciálnou ponukou produktov spojenou s príslušným poradenstvom.

Malé podniky sú v EÚ považované za hlavnú hnaciu silu inovácií, zamestnanosti, ako aj sociálnej a regionálnej integrácie v Európe.³⁸ Preto je potrebné pre malé podniky a podnikanie vytvoriť najlepšie možné prostredie. Veľkosť malých podnikov môže byť ich konkurenčnou výhodou i nevýhodou. Prijímané opatrenia majú zlepšiť prístup malých podnikov k výskumu,³⁹ technológiám, financiám. Už vzdelávanie na základných školách bude zahŕňať moduly o podnikaní. To podporí vzťah k podnikaniu u budúcich absolventov škôl. Inštitúcie sa budú v značne vyššej miere venovať elektronickej komunikácii s malopodnikateľským sektorom. Európska únia má ambíciu odstraňovať prekážky vytvárania celoeurópskeho kapitálového trhu a implementovania *Akčného plánu pre finančné služby a Akčného plánu pre rizikový kapitál*. Koordinácia činnosti členských štátov s aktivitami riadiacich orgánov EÚ má prispieť k vytvoreniu informačných systémov a systémov na podporu podnikania, k vytvoreniu sietí a služieb, ktoré sú ľahko prístupné, zrozumiteľné a relevantné pre potreby podnikov. Podniky budú mať zisk z toho, že EÚ má ambíciu zaručiť prístup k poradenstvu pre malé podniky. Vytváranie európskeho výskumného priestoru, produkujúceho objavy a inovácie, prispeje ku konkurencieschopnosti a prosperite európskych firiem.

3.4. Regionálne a odvetvové špecifiká transformácie podnikovej sféry

Slovenské hospodárstvo sa v centrálne plánovanej ekonomike budovalo odvetvo-vo-územným princípom, ktorý v rámci republiky vytvoril hospodárske aglomerácie a na ne nadväzujúcu sociálnu infraštruktúru, čo znamenalo vysokú regionálnu koncentráciu

³⁸ Európska charta pre malé podniky. Rada pre všeobecné záležitosti, 13. 6. 2000.

³⁹ Európska komisia pre MSP vyčlenila 15 % zo 6. rámcového programu na podporu vedy. Úspech má zabezpečiť mechanizmus, kde tieto podniky budú zadávateľmi výskumu. Podporované budú konzorciá pozostávajúce z výskumných subjektov z viacerých krajín.

pracovních síl. Odvetvová a podniková štruktúra slovenskej ekonomiky sa vyznačovala vysokým podielom odvetví ťažkého priemyslu a veľkých podnikov. Medzisektorový presun pracovních síl, ktorý sa vo vyspelých ekonomikách naštartoval už v 60. rokoch minulého storočia, transformačný proces zrýchlil a výraznejšie sa začal prejavovať od roku 1992 (v roku 1991 bol podiel služieb na zamestnanosti 45 %). Vo všeobecnosti možno identifikovať pokles pracovních miest vo všetkých sférach a odvetviach národného hospodárstva, s výnimkou peňažníctva a bankovníctva, štátnej správy a služieb pre výrobnú sféru, ktoré sa z výrobných podnikov odčleňovali ako samostatné subjekty. Transformácia národného hospodárstva úzko súvisela s diferenciáciou foriem vlastníctva a s nárastom počtu organizácií v súkromnom sektore.

Prehľad o vývoji zmien národohospodárskej štruktúry zamestnanosti v hospodárstve SR vo vybraných odvetviach za obdobie transformácie 1993 – 2003 uvádzame v tabuľke 3.5.

T a b u ľ k a 3.5

Odvetvová štruktúra zamestnancov v hospodárstve SR (%)

Odvetvie	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Pôdohospodárstvo	10,4	9,3	8,5	7,7	8,5	8,2	7,4	6,7	6,1	6,2	5,8
Priemysel	27,2	26,2	25,8	25,2	29,8	28,7	28,5	27,8	27,6	29,6	29,3
Stavebníctvo	5,3	4,7	4,3	7,3	7,5	9,1	8,9	8,0	8,1	8,3	9,0
Ostatné odvetvia	57,1	59,8	61,4	59,8	54,2	54,0	55,2	57,5	58,2	55,9	55,9
V tom:											
Obchod	4,3	3,9	3,4	3,5	13,7	11,9	12,2	12,4	12,0	12,8	12,5
Doprava, pošta, telekomunikácie	7,0	6,9	6,6	6,4	7,6	7,5	7,8	8,0	7,4	7,3	6,9
Peňažníctvo a poisťovníctvo	1,0	1,2	1,4	1,5	1,7	1,7	1,9	1,9	1,8	1,9	2,0
Školstvo	8,5	8,6	8,5	8,4	8,2	7,5	7,8	7,7	7,9	7,6	7,3
Zdravotníctvo, soc. starostlivosť	6,0	6,2	6,0	5,9	5,8	6,7	7,3	7,0	6,8	6,6	7,1
Podiel súkromného sektora	32,2	40,5	56,5	59,8	63,4	65,2	66,6	66,8	68,5	69,9	71,6

Prameň: Vlastné výpočty podľa ŠÚ SR (1991 – 2001); ŠÚ SR (1995 – 2003); ŠÚ SR (2002, 2003).

Nerovnomerným uvoľňovaním pracovních síl sa zmenila dovtedajšia odvetvová štruktúra zamestnanosti. Pokles zamestnanosti bol v prvých rokoch transformácie koncentrovaný do odvetví priemyslu, poľnohospodárstva a stavebníctva, ako odvetví doposiaľ poskytujúcich najvyššie počty pracovních príležitostí. Podľa štatistických údajov sa zamestnanosť v priemysle podarilo stabilizovať v roku 1995, stavebníctvo

sa prijatým a realizovaným vládny program výstavby diaľnic dostalo do fázy oživenia v roku 1996. V poľnohospodárstve v podstate od začiatku transformácie dochádzalo k permanentnému uvoľňovaniu pracovných síl, čo pretrváva i do súčasnosti, v službách po výraznejšom náraste zamestnanosti v začiatkoch reformy sa rast zamestnanosti spomalil. Významné medzisektorové presuny sa neuskutočnili, pokles zamestnanosti v primárnom a sekundárnom sektore bol len v malej miere kompenzovaný rastom zamestnanosti v sektore služieb, čo sa prejavilo výrazným nárastom počtu nezamestnaných už od začiatku transformačného procesu.

T a b u ľ k a 3.6

Zamestnanosť vo vybraných ekonomických činnostiach v národnom hospodárstve v regionálnom pohľade (k 31. 12. 2002)

Kraj	Pracujúci v hospodárstve podľa ekonomických činností			
	pôdohospodárstvo	priemysel spolu	stavebníctvo	obchod
Bratislavský	4,8	11,5	16,9	22,3
Trnavský	14,6	10,6	12,3	10,1
Trenčiansky	9,5	16,1	12,7	10,8
Nitriansky	19,1	12,0	9,6	12,1
Žilinský	10,7	13,5	16,1	11,5
Banskobystrický	15,6	12,0	8,4	10,0
Prešovský	14,2	12,1	13,3	10,7
Košický	11,5	12,2	10,7	12,4
SR	100,0	100,0	100,0	100,0
Hospodárstvo SR	5,7	28,2	6,6	17,3

Poznámka: Za podniky s počtom zamestnancov 20 a viac, odhady za malé podniky do 19 zamestnancov, súkromných podnikateľov nezapísaných do obchodného registra a ich zamestnancov.

Prameň: Vlastné výpočty podľa ŠÚ SR (1991 – 2001).

Zhodnotenie transformácie v sektoroch národného hospodárstva

Transformácia pôdohospodárskeho sektora sa uskutočňovala v podmienkach ekonomickej reformy, ktorú sprevádzala cenová liberalizácia, devalvácia meny, obmedzovanie subvencovania, finančná reštrikcia a liberalizácia zahraničného obchodu. Okrem vnútorných problémov a zmien vo vlastníckych vzťahoch k pôde sa jeho vývoja dotkli predovšetkým zmeny v medziodvetvových vzťahoch medzi poľnohospodárstvom a priemyslom a zhoršujúce sa podmienky finančného zabezpečenia poľnohospodárskej výroby. Podiel poľnohospodárstva na tvorbe HDP poklesol z 5,0 % v roku 1994 na 3,7 % v roku 2001. Poľnohospodárstvo negatívne postihlo aj zrušenie

zápornej dane z obratu pri maloobchodnej cene. Zníženie kúpnej sily obyvateľstva viedlo k zníženiu dopytu po základných potravinách a následne i po poľnohospodárskych surovinách. Dostavila sa výrazná prevaha ponuky poľnohospodárskych výrobkov v dôsledku nadbytku produkčného poľnohospodárskeho potenciálu, vybudovaného v uplynulých rokoch, k tomu sa pridružila absencia ochrany pred dovozom poľnohospodárskych komodít zo zahraničia v začiatkoch transformácie, čo malo negatívne vplyvy na odvetvie poľnohospodárstva. Transformácia veľmi radikálne postihla pracovné sily v dôsledku predimenzovania agrárneho sektora v minulosti. Výrazný pokles počtu pracovníkov spôsobilo zníženie výroby reagujúcej na znížený dopyt, rozpad nepoľnohospodárskych činností organizovaných pri poľnohospodárstve (tzv. pridružená výroba) a privatizácia mnohých obslužných činností.

Dôležitou úlohou transformačného procesu v sekundárnom sektore boli zmeny v štruktúrnom profile priemyslu, ktorý mal nadmerné zastúpenie „ťažkých“ priemyselných výrob a prvovýrob, vyznačujúcich sa surovinovou, materiálovou a energetickou náročnosťou, s negatívnym vplyvom na životné prostredie. Uvedená priemyselná štruktúra mala výrazný vplyv na regionálnu štrukturalizáciu.

V dôsledku adaptačných procesov v priemysle nastali zmeny v jeho odvetvovej štruktúre, keď po dominancii tzv. ťažkých výrob sa do popredia dostávajú ďalšie odvetvia. Kľúčovým odvetvím slovenskej ekonomiky je strojárstvo, z ostatných odvetví je silno rozvinutý aj chemický, gumárenský a farmaceutický priemysel, kovospracujúci a potravinársky, ako aj energetický priemysel. „Novým“ významným slovenským odvetvím sa stáva výroba dopravných prostriedkov, najmä automobilový priemysel. Jeho rozvoj má synergický efekt na rozvoj ďalších odvetví – elektrotechnický priemysel a časť chemického priemyslu – výroba elektrických a optických zariadení, strojov a zariadení, spracovanie gumených výrobkov a pod. Druhou stranou tohto faktu je postupná závislosť slovenskej ekonomiky a jej priemyslu od niekoľkých podnikov, čo sa v prípade recesie stane jej slabou stránkou.

Stavebníctvo bolo jedno z prvých odvetví, ktoré transformujúca sa ekonomika veľmi negatívne postihla silnou reštrikciou. Vývoj v stavebníctve od začatia reformy charakterizovalo znižovanie objemu stavebných prác a počtu pracovníkov. Zastavením, resp. obmedzením výstavby v dôsledku nedostatku finančných zdrojov, utlmením

panelovej výstavby bytov a zmenou v štruktúre investovania v prospech strojov a zariadení došlo k značnému útlmu investičnej činnosti. Vláda síce v roku 1991 prijala opatrenia na oživenie stavebníctva vyčlenením prostriedkov zo štátneho rozpočtu na realizáciu programu zateplovania bytov, čo však absorbovalo malú časť voľných kapacít, a tak v dôsledku obmedzenia investičnej výstavby sa začali stavebné kapacity vyvážať do zahraničia. Zahraničie (najmä Nemecko) reagovalo zavedením kvotácie pre cudzích pracovníkov, čím sa možnosť nahradiť pokles domáceho dopytu rozšírením ponuky na zahraničnom trhu obmedzila. Oživenie stavebníctva krátkodobo podporila realizácia výstavby infraštruktúrnych dopravných a vodohospodárskych projektov najmä v rokoch 1996 – 1998, čo sa však neprejavilo vo výraznejšom pracovnom zapojení uvoľnenej pracovnej sily. Príčiny výrazného striedania poklesu a oživenia zamestnanosti v tomto odvetví možno vidieť nielen v sezónnej konjunktúre či recesii odvetvia, ale predovšetkým v reštrukturalizácii podnikov stavebnej výroby, a to zmenou vlastníckych vzťahov a právnej formy podnikateľských subjektov, ale najmä zmenou počtu a veľkosti stavebných firiem s rozdielnou kvalitou a dĺžkou životnosti. Rozpadom veľkých podnikových celkov sa zamestnanosť preliala do malého a stredného podnikania, ktoré vykázalo rýchly nárast.

Prvé roky transformácie sa vyznačovali výraznejším nárastom zamestnanosti v terciárnom sektore, ktorý jednak priamo vyplynul z charakteru systémovej zmeny, jednak sa prejavil v službách, a to najmä v odvetviach, ktoré boli bezprostredne spojené so zmenenou úlohou peňazí a so súkromným podnikaním (bankovníctvo a poisťovníctvo, sprostredkovateľské a poradenské služby, služby spojené s nehnuteľnosťami, špecializované služby pre priemysel, odčleňované z výrobných odvetví a pod.). Zamestnanosť v tomto sektore ovplyvnil aj vznik samostatného štátu v kontexte budovania nových inštitúcií.

Vývoj zamestnanosti vo sfére obchodu bol determinovaný počiatočnými možnosťami podnikania v dôsledku malej privatizácie a reštitúciami, o čom svedčí výrazný nárast živnostenského podnikania v tejto oblasti. Atraktivnosť živnostenského podnikania vo sfére obchodu (i služieb) bola daná jednak spoločenským dopytom, jednak nižšou náročnosťou na kvalitu ľudského kapitálu a menšími nárokmi na investičné náklady než napríklad vo sfére výroby.

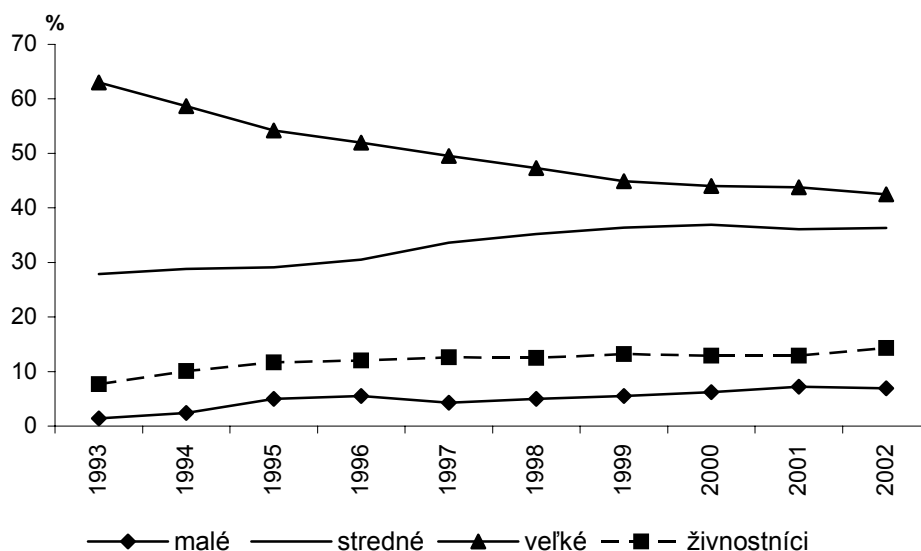
Na druhej strane, väčšia zraniteľnosť spôsobená tlakom vonkajších a vnútorných podmienok (daňové a odvodové povinnosti, nedostatok finančných zdrojov, platobná neschopnosť a klesajúca kúpyschopnosť obyvateľstva) sťažuje podnikanie v tomto segmente. Veľkým konkurentom malých podnikateľov sa stali zahraničné obchodné reťazce, ktoré sa na slovenskom trhu začali výrazne presadzovať od roku 1997 a mali za následok výraznejší nárast zamestnanosti v tomto odvetví národného hospodárstva.

Peňažníctvo a poisťovníctvo zaznamenalo od začiatku transformačného procesu plynulý nárast pracovných síl, ktorý bol vyvolaný dopytom po finančných službách. V uvedenom odvetví sa umiestnila prevažne vysokokvalifikovaná pracovná sila a odvetvie absorbovalo aj odborné pracovné sily z iných odvetví.

Citlivými odvetviami na pohyb pracovnej sily sa v priebehu transformačných rokov stalo predovšetkým školstvo a zdravotníctvo. Odlev pracovníkov nastal buď na základe dobrovoľného odchodu pracovníkov z nízko platených pozícií do lepšie platených odvetví hospodárstva, buď nedobrovoľným odchodom v dôsledku zrušenia zariadení, resp. odchodom z týchto služieb vôbec. Mierny rast zamestnanosti v posledných rokoch bol determinovaný rastúcim počtom súkromných škôl, ako aj dôsledkom privatizácie v zdravotníctve.

Graf 3.2

Vývoj štruktúry podnikov v priemysle (podľa počtu zamestnancov)

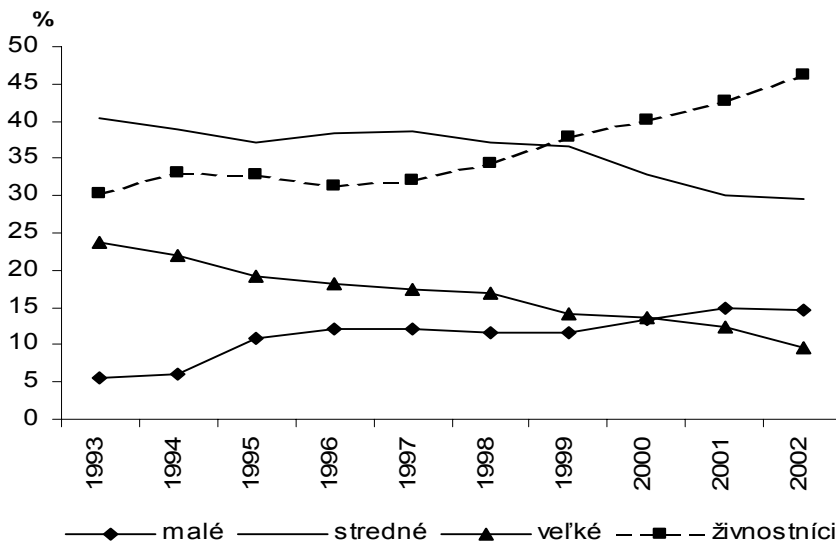


Prameň: Štatistická správa o základných vývojových tendenciách v NH v SR rokov 1994 – 2002.

Transformačný proces svojimi zásadnými hospodárskopolitickými rozhodnutiami vytvoril podmienky na súkromné podnikanie, čo sa prejavilo výraznou diferenciaciou veľkostnej štruktúry podnikov. Konštituoval sa sektor malého, stredného a živnostenského podnikania, ktorého pozícia sa posilnila vo všetkých odvetviach národného hospodárstva. Vývoj veľkostnej štruktúry podnikov vo vybraných odvetviach národného hospodárstva v transformačnom období prezentujú grafy 3. 2 až 3. 6.

G r a f 3.3

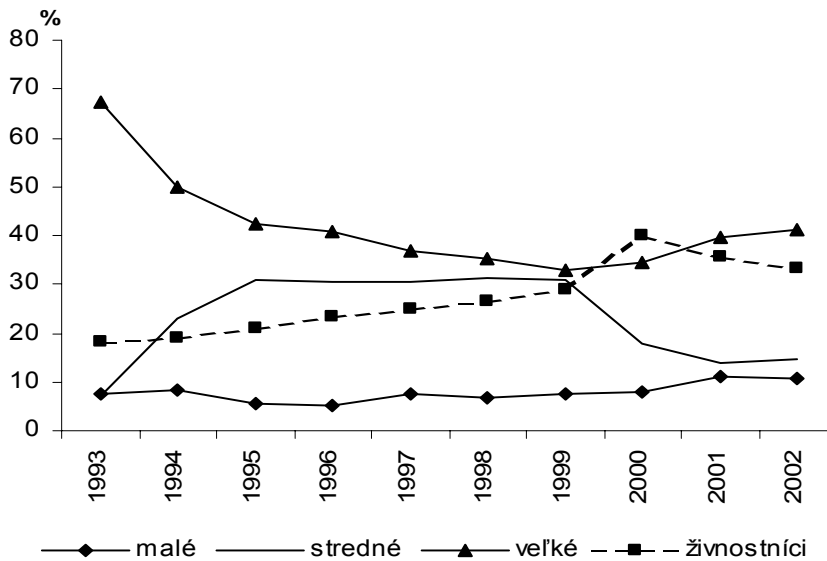
Vývoj štruktúry podnikov v stavebníctve (podľa počtu zamestnancov)



Prameň: Štatistická správa o základných vývojových tendenciách v NH v SR rokov 1994 – 2002.

G r a f 3.4

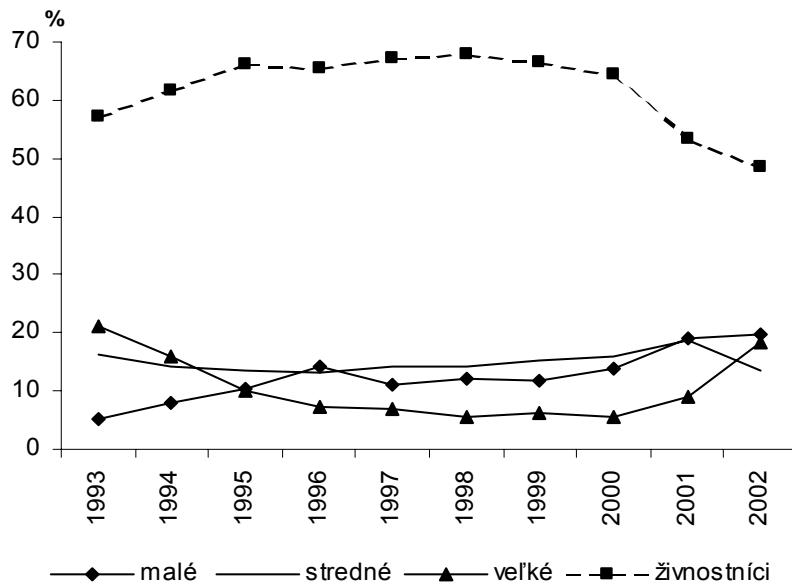
Vývoj štruktúry podnikov v doprave (podľa počtu zamestnancov)



Prameň: Štatistická správa o základných vývojových tendenciách v NH v SR rokov 1994 – 2002.

Graf 3.5

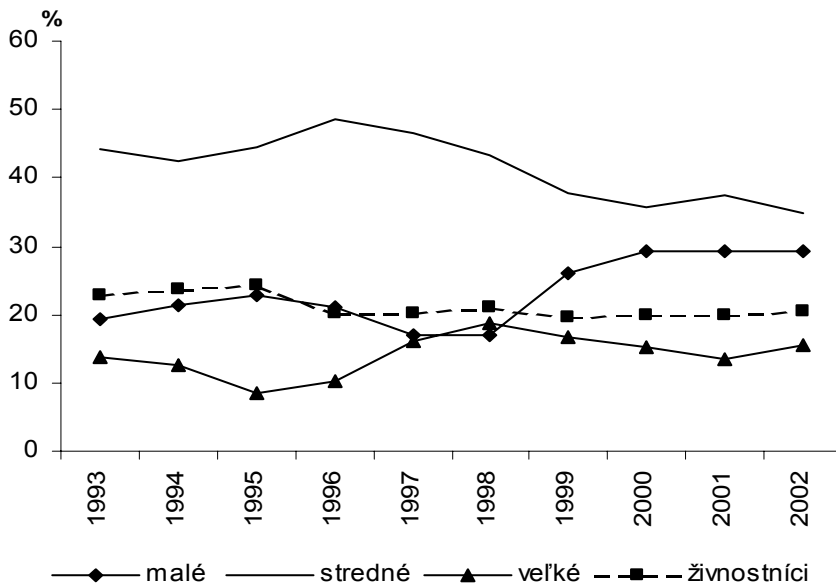
Vývoj štruktúry podnikov v maloobchode (podľa počtu zamestnancov)



Prameň: Štatistická správa o základných vývojových tendenciách v NH v SR rokov 1994 – 2002.

Graf 3.6

Vývoj štruktúry podnikov v ostatných trhových službách (podľa počtu zamestnancov)



Poznámky:

Veľkostná štruktúra:

malé podniky: 0 – 19 (do roku 1996 0 – 24);

stredné podniky: 20 – 499 (do roku 1996 25 – 499);

veľké podniky: 500 a viac.

Od roku 1997 sa v doprave ako najvyššia veľkostná kategória publikuje 250 a viac pracovníkov, čo súvisí s uplatňovaním štatistického zákona o ochrane individuálnych dát.

Prameň: Štatistická správa o základných vývojových tendenciách v NH v SR rokov 1994 – 2002.

3.5. Zmena kvality podnikateľského prostredia

Z dosiaľ prebiehajúcich procesov v národnom hospodárstve v transformačnom období možno konštatovať, že slovenská ekonomika sa úspešne približuje k štandardnému modelu trhovej ekonomiky. Zlepšuje sa makroekonomické prostredie, ktoré tvorí inštitucionálny rámec buď pre pozitívny, alebo negatívny priebeh vývojových procesov – ekonomických i neekonomických.

Z pohľadu mikroekonomického, teda z pohľadu podnikovej sféry, medzi najdôležitejšie podmienky úspešného podnikania patrí formovanie a vývoj podnikateľského prostredia. Podnikateľské prostredie sa v užšom zmysle slova chápe ako vytvorenie hospodárskych podmienok a predpokladov podnikateľskej činnosti, ktoré závisia od hospodárskopolitických opatrení štátu a v rôznej miere a intenzite pôsobia na podniky z vonkajšieho prostredia. Medzi takéto podmienky sa zaraďuje napríklad fáza hospodárskeho cyklu, miera rastu HDP, miera inflácie, úroveň platobnej bilancie, výsledky hospodárenia štátneho rozpočtu, úroková miera a úroveň nezamestnanosti, v ktorých sa najčastejšie odrážajú jednotlivé druhy hospodárskej politiky štátu.

Atribútmi podnikateľského prostredia, ktoré najvýraznejšie ovplyvňujú podnikateľskú sféru, sú: legislatívny rámec, súdnictvo, daňová politika, kapitál a pracovná sila. V priebehu transformačného procesu sa tieto zložky podnikateľského prostredia prispôbovali diferencovaným tempom a s rôznou kvalitou novému trhovému prostrediu:

1. Všeobecne celý právny rámec (systém) je výrazne ovplyvnený prístupovým procesom do EÚ. Slovenská republika sa zaviazala preberať zásady práva a jednotlivé právne normy EÚ a aplikovať ich a využívať v domácom právnom systéme. Tým sa síce štandardizuje slovenské podnikateľské prostredie a dostáva na úroveň vyspelých krajín, na druhej strane len mechanické preberanie noriem môže komplikovať ich výklad a dosah, čo následne vyvoláva častú novelizáciu. Vo vyspelých ekonomikách je štandardom, že právne normy sú stabilné, samozrejme, s istou dávkou flexibility, prehľadné a podľa možnosti jednoduché, v slovenských podmienkach je reflektovaná neprehľadnosť a časté zmeny, ktoré nie vždy viedli ku skvalitneniu podnikania.

2. Súdnicstvo sa považuje za jednu z najmenej efektívnych inštitúcií na Slovensku, najmä z dôvodov prieťahov v súdnom konaní a v nízkej vymáhateľnosti práva.

V súčasnosti súdnictvo prechádza reformou, ktorej cieľom je posilniť jeho samosprávu. Poslednými významnejšími legislatívnymi normami bol zákon o štátnych úradníkoch (účinnosť od 1. októbra 2003) a zákon o sídlach a obvodných súdoch (účinnosť od 1. septembra 2004, ktorý ruší 12 okresných a 2 krajské súdy).

Rámček 3.2: Zmeny v kľúčových prvkoch legislatívneho prostredia

Živnostenský zákon č. 455/1991 Zb. v znení neskorších predpisov, upravujúci podmienky živnostenského podnikania a kontrolu nad ich dodržiavaním, sa v procese transformačného obdobia postupne formoval v kontexte trhového hospodárstva (prešiel viac ako 30 novelizáciami); posledná rozsiahla novela zo septembra 2001 významne liberalizovala schvaľovací proces znížením počtu koncesných živností zo 47 na 15 a skrátením lehoty vydania koncesnej listiny zo 60 na 30 dní.

Obchodný zákonník č. 513/1991 Zb., upravujúci postavenie podnikateľov a obchodné záväzkové vzťahy, priblížil novelou č. 500/2001 Z. z. základný kódex obchodného práva európskemu štandardu komplexným prebratím smerníc EÚ o práve obchodných spoločností, zapracovaním smerníc OECD o *corporate governance* a uvedením Obchodného zákonníka na internete. Slabým miestom sú kapacitne poddimenzované registrové súdy, pomalosť vedenia obchodných sporov a slabá vynútitelnosť práva. Nový zákon o obchodnom registri č. 530/2003 Z. z. výrazne urýchlil zapísanie novej spoločnosti so stanovením lehoty do 5 dní.

Občiansky zákonník č. 40/1964 Zb., upravujúci majetkové vzťahy fyzických a právnických osôb, prešiel častým novelizovaním; významnou novelou z 1. 1. 2003, na ktorej sa spolupodieľala aj Európska banka pre obnovu a rozvoj, je komplexná reforma záložného práva, porovnateľná s vyspelými trhovými ekonomikami.

Zákon o konkurze a vyrovnaní č. 328/1991 Zb. v znení neskorších predpisov usporadúva majetkové pomery dlžníka, ktorý je v úpadku. Významne ho upravila novela č. 238/2000 Z. z., ktorá odstránila väčšinu doterajších nedostatkov zákona. Novela priniesla vyšší vplyv veriteľov na konkurz, určila lehotu, kedy je dlžník v úpadku, stanovila dobu trvania konkurzu a umožnila po právnej stránke reštrukturalizáciu spoločnosti.

Nový **zákon o účtovníctve** č. 431/2002 Z. z. (nahradil zákon č. 563/1991 Zb.) sa priblížil účtovným smerniciam Európskej únie, a čiastočne aj medzinárodným účtovným štandardom (IAS). Zákon stanovuje rozsah, spôsob a preukázateľnosť vedenia účtovníctva a účtovnej závierky.

Občiansky súdny poriadok č. 991/1963 Zb. v znení neskorších predpisov je veľmi zastaraný, s filozofiou nezodpovedajúcou novým podmienkam, čo nevyriešila ani jeho častá novelizácia.

3. Daňová politika je zo strany podnikateľskej sféry dlhodobo kritizovanou oblasťou, najmä z dôvodov neustále sa meniacich daňových predpisov a vysokého daňového zaťaženia (v začiatkoch reformy daňové zaťaženie slovenských podnikateľov a živnostníkov dosahovalo 40 %, neskôr 29 %, živnostníci mali možnosť uplatniť si paušálne daň, fyzické osoby boli zdaňované sadzbou 42 – 46 %). V priebehu roka 2003 bola spracovaná komplexná daňová reforma, ktorá sleduje presunutie daňového zaťaženia z priamych daní na dane nepriame a daňový systém zjednodušuje. Konceptia daňovej reformy stanovuje tzv. rovnú daň z príjmu, ako aj jednotnú daňovú sadzbu

dane z pridanej hodnoty vo výške 19 %. Napriek tomu, že daňová reforma je fiškálne neutrálna, štruktúra daňového systému má byť podľa autorov reformy pre ekonomiku vhodnejšia, má priaznivo pôsobiť na celé podnikateľské prostredie, investovanie a ekonomický rast. Ako jeden dôvod zníženia daňovej sadzby sa uvádza aj snaha o zatraktívnenie podnikania na Slovensku a prilákanie zahraničných investorov.

4. V oblasti kapitálu a financovania podnikov možno vyzdvihnúť pokles úrokových mier od roku 1998, ktorý výrazne znížil úrokové náklady podnikov a viedol k posilneniu hospodárskych výsledkov. Dlhoročný problém platobnej neschopnosti ustúpil a zlepšila sa medzipodniková platobná disciplína, čo dokumentuje vývoj záväzkov po lehote splatnosti, hodnotený v tabuľke 3.7. V čase drahých úverov bolo často jediným, resp. lacnejším dostupným zdrojom financovania oneskorené platenie záväzkov dodávateľom. Pre podniky malo veľký význam ozdravenie bankového sektora (odsun stratových úverov z najväčších bánk do špecializovaných bankových inštitúcií, ich kapitálové posilnenie) a privatizácia bánk, čím sa uvoľnil priestor na rovnocenný prístup podnikov k úverom. Tento aspekt je dôležitý aj z toho dôvodu, že kapitálový trh v SR nefunguje, a tak reálnou možnosťou získania finančných zdrojov zostávajú banky. Na druhej strane banky sa správajú obozretne a v poskytovaní finančných prostriedkov uprednostňujú zabehnuté spoločnosti s možnosťou krytia svojím majetkom, alebo spoločnosti s ručením silných zahraničných materských spoločností. Ďalšou formou financovania podnikov je lízing, ktorý využívajú najmä malí a strední podnikatelia. Podľa výsledkov Asociácie lízingových spoločností SR najvyššiu dynamiku dosiahol v roku 2001, v súčasnosti sa tempo rastu lízingu znižuje. Ďalším významným krokom k posilneniu trhového smerovania bola komplexná reforma záložného práva (1. 1. 2003 vznikol register záložných práv k hnutel'ným veciam a zrušilo sa prednostné daňové záložné právo).

5. Vystupňované reformné úsilie vlády od roku 2002 sa silno dotýka piateho faktora podnikateľského prostredia, ktorým je pracovná sila, sociálna a odvodová politika. Pretrvávajúca vysoká miera nezamestnanosti je sprevádzaná vysokou ponukou a konkurenciou voľnej pracovnej sily. Prílev investícií a technológií do podnikateľskej sféry síce nezamestnanosť čiastočne znížil, ale zvýšil dopyt po odbornej pracovnej sile a po špecialistoch, ktorých je v dôsledku nepružného školského systému a neefektívnosti

rekvalifikačných aktivít nedostatok. Pod vysokú mieru nezamestnanosti sa čiastočne podpísal aj donedávna uplatňovaný štedrý sociálny systém. Nový zákon o sociálnom poistení sprehľadnil a zjednodušil systém sociálnych transferov, od 1. 1. 2004 sa zaviedol jednotný informačný systém medzi úradmi práce, MPSVaR SR a Sociálnou poisťovňou, sprísňuje sa aj systém sociálnych dávok s motiváciou hľadať si prácu, pričom motivácia pracovať rastie so zväčšujúcim sa rozdielom medzi sociálnou dávkou a minimálnou mzdou. Odhaľovanie a postihovanie kombinovania sociálnych príjmov s nelegálnou prácou, resp. so zamestnávaním v zahraničí je ďalším problémom v kontexte riešenia zamestnanosti. Ako vážna prekážka zvyšovania zamestnanosti sú podnikateľskou sférou prezentované vysoké náklady na odvody, keď vysoké odvodové zaťaženie predražuje cenu práce. Nová úprava, platná od januára 2004, odvodové povinnosti znižuje na hodnotu 47,8 %, z toho zamestnávateľ odvádza 34,4 % a zamestnanec 13,4 % (podľa doterajších pravidiel zamestnávateľ platil 38,0 % a zamestnanec 12,8 %, teda spolu 50,8 %).

Úspešné zavŕšenie transformačného procesu v zmysle adaptovania podnikovej sféry na štandardné trhové podmienky závisí jednak od domácich faktorov, podnikateľského prostredia (pokračovanie reforiem, hlavne v oblasti daňovej, sociálnej, pracovného práva), jednak od externého prostredia, ktoré súvisí najmä so vstupom Slovenskej republiky do Európskej únie.

V rámci prístupových procesov SR plní tzv. kodanské kritériá, preberá a zavádza legislatívu EÚ (*acquis communautaire*) a snaží sa vyrovnáť s ekologickým dlhom a s plnením enviromentálnych a hygienických štandardov.

Členstvo v EÚ stavia podnikovú sféru pred úlohy, ako sú identifikácia výhod, konkurenčné tlaky, stanovenie budúcej stratégie v kontexte s prístupom na spoločný trh EÚ, zhodnotenie právnych zmien v súvislosti so zavedením *acquis communautaire* a posúdenie aj ďalších oblastí, súvisiacich s voľným pohybom tovaru, osôb, slobodným poskytovaním služieb, pracovným právom, hospodárskou súťažou, štátnou pomocou, ochranou spotrebiteľov, životným prostredím a pod.

Keďže väčšina významných podnikov v SR má zahraničných vlastníkov z krajín Európskej únie, podniková sféra je prostredníctvom nich integrovaná do prostredia EÚ. Hlavné štruktúrne zmeny sa budú uskutočňovať pravdepodobne vnútri

odvetví, ovplyvňovať ich však budú štruktúrne disparity oproti tým vyspelým ekonomikám, odkiaľ sa adaptačné impulzy očakávajú, pričom adaptačný proces bude pokračovať aj po vstupe SR do EÚ. Na druhej strane zahraničný kapitál, otvorenosť ekonomiky, rastúca závislosť od zahraničného dopytu a konjunktúrne výkyvy zvyšujú zraniteľnosť slovenskej ekonomiky s možnosťou presunutia málo sofistikovanej výroby do krajín s ešte nižšími mzdovými nákladmi.

Predpokladaný vývoj zamestnanosti v dlhodobej perspektíve bude diferencovaný podľa jednotlivých sektorov. Popri reštrukturalizačných procesoch má významný vplyv na zamestnanosť, resp. nezamestnanosť i rast produktivity práce najmä v primárnom a sekundárnom sektore, keď jej rast umožňuje presun pracovných síl do terciárneho sektora (smerovanie k tzv. informačnej spoločnosti).

Odvetvia, ktoré majú v súčasnosti ekologické problémy a profitujú z nízkych cien energií, budú mať v súvislosti s plnením environmentálnych štandardov a zdražením energií (základná chémia) problémy, resp. budú sa presúvať na východ. Trend presunu sa očakáva aj v ďalších odvetviach, keď sa vstupom do EÚ postupne stráca komparatívna výhoda lacnej pracovnej sily (elektrotechnický priemysel – výroba káblov a izolantov, textilný priemysel).

Rozvoj služieb zodpovedá celosvetovému trendu, v kontexte s ekonomickými, organizačnými a technologickými zmenami a externalizačnými procesmi. Popri spotrebných službách sa rozširuje dopyt a ponuka služieb pre podnikateľskú sféru – *business services* a *outsourcing*, zabezpečujúci výrobné a nevýrobné činnosti mimo hlavného investičného zámeru a služby spojené s informatizáciou.

Danosti územia SR do určitej miery determinujú špecializáciu výrobných základne, najmä v prípade agropotravinárskeho sektora. Poľnohospodárske regióny vzhľadom na klimatické a pôdne podmienky s väzbou na potravinársky priemysel zostanú zachované (strategický záujem zabezpečenia potravinovej sebestačnosti krajiny), pokračovanie reštrukturalizácie odvetvia ovplyvnia aj finančné prostriedky Európskej únie a výška priamych platieb poľnohospodárom, čo bude spojené so selekciou nadbytočných kapacít, s modernizáciou výrobného procesu a so snahou o zvyšovanie konkurenčnej schopnosti.

Z regionálneho pohľadu je dôležité posilniť pozíciu malých a stredných podnikov prostredníctvom špecifických opatrení a programov na podporu tvorby pracovných príležitostí v tomto sektore, pretože tie sú základnými jednotkami regionálneho trhu. Pôjde predovšetkým o regionálnu infraštruktúru na podporu podnikania, ktorá by posilnila regionálnu mobilitu (sčasti aj zlepšením situácie na trhu s bytmi) a znížila rozdiely medzi kvalifikačnými požiadavkami a ponukou (štartovacie centrá pre malé technologické a inovatívne firmy, prístup k finančným zdrojom, podnikateľské vzdelávanie).

4. POSTAVENIE DOMÁCNOSTÍ A VÝVOJ SOCIÁLNEJ ŠTRUKTÚRY V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

4.1. Transformácia ekonomiky a stratifikácia spoločnosti

Zmeny v ekonomickej oblasti v priebehu transformácie výrazne zasiahli do sociálnej oblasti a prejavili sa v zmenách spôsobu života celých sídelných spoločenstiev i jednotlivých skupín obyvateľstva.

Napriek tomu, že SR bola podľa úrovne sociálneho rozvoja zaradená v medzinárodnom porovnaní na 40. miesto, t. j. tretie najvyššie medzi transformujúcimi sa krajinami (Svetová banka, 2001, s. 1), daňou za ozdravenie ekonomiky sa stala nepriaznivá miera nezamestnanosti, vzniknutá, doposiaľ nie celkom legitímna stratifikácia spoločnosti a vznikajúci fenomén chudoby, ktoré vtlačajú krajine negatívnu pečať a zaraďujú ju medzi spoločenstvá, ktoré sa stávajú marginálnymi v trendoch sociálneho vývoja.

Základnými líniami diferenciačných procesov odohrávajúcich sa v jednotlivých vrstvách spoločnosti sa stala vertikálna sociálno-ekonomická polarizácia, a súčasne i horizontálna sociálno-priestorová diferenciacia (Gajdoš, 2001, s. 186 – 189). Vertikálna sociálno-ekonomická polarizácia, ktorá má charakter sociálnych nerovností v individuálnej a rodinnej polohe, vytvorila novú sociálnu štruktúru obyvateľstva.

Odbúranie dlhodobých väzieb pracovnej sily na pracovné miesta, tlak na zvyšovanie efektívnosti podnikov v domácej a medzinárodnej konkurencii prehĺbil diferenciaciu spoločnosti na skupiny bohatých i na skupiny pohybujúce sa tesne nad hranicami chudoby, aj pod ňou, čo sa odrazilo v individualizácii potrieb, nárokov, postojov a hodnôt v jednotlivých skupinách obyvateľstva. Vyprofilovali sa problémové skupiny občanov, často chápané ako záťaž pre spoločnosť.

Sociálno-ekonomické rozdiely našli svoj rozmer i v horizontálnej sociálno-priestorovej diferenciacii medzi regiónmi a v ich polarizácii. Koncentrácia sociálno-ekonomických problémov v určitých regiónoch a okresoch, ako aj vznik sociálno-ekonomických disparít medzi nimi sa negatívne premietajú do hospodárskeho vývoja celej krajiny, do diferencovanej investičnej aktivity, schopnosti adaptácie na moderné

rozvojové trendy, ako aj do schopnosti aktivizovania a efektívneho využívania vlastných rozvojových potenciálov.

Diferenciačný pohyb obyvateľstva nastal v individuálnom sociálnom priestore, a zároveň i geografickom priestore. Vzostup či pokles v štruktúrach sociálneho postavenia jednotlivcov či domácností, vytváranie v rámci spoločnosti paralelných štruktúr (vlastných etnickej komunite), sociálna exklúzia atď., prebiehajú súbežne s migračnými pohybmi v rámci územia krajiny i mimo neho. S rastúcou rozmanitosťou sociálnych zoskupení rastie i rozmanitosť foriem rodín či domácností.

Treba ale konštatovať, že aktuálna podoba týchto zmien nie je dostatočne zachytená, a to preto, lebo absentujú komplexné relevantné výskumy sociálnej stratifikácie, ako aj preto, že slovenská spoločnosť stále prechádza turbulenciami vlastnými transformačnému procesu s neustálym preskupovaním sa jednotlivých sociálnych vrstiev. Na chybu absencie týchto informácií poukázal I. Vašečka (Vašečka, 2002), keď varoval, že bez poznania toho, ako sa spoločnosť člení na jednotlivé sociálne vrstvy a aká je dynamika vývoja v tejto oblasti, sú opatrenia sociálnej politiky nepresné. Treba dodať, že dôsledky týchto zmien sa s čoraz väčšou intenzitou budú prejavovať rôznymi formami tlaku na systém sociálneho dialógu a sociálnej solidarity sprostredkovanej štátom, keďže nároky na sociálnu starostlivosť štátu, ako významný faktor sociálnej definície, verejnosť naďalej považuje za samozrejmu sociálnu prax. Pri ich ohrození sa tieto faktory stávajú silnou politickou témou a nadobúdajú stále viac na význame.

Prebiehajúce reálne preskupovanie jednotlivých sociálnych vrstiev v slovenskom transformačnom priestore dáva tušiť formovanie určitých prvkov sociálnej štruktúry analogickej Goldthorpeho koncepcii sociálnej stratifikácie, i keď znaky, ktorými sú sociálne skupiny definované, vykazujú skôr znaky nekonzistentnosti (vlastníctvo hmotného kapitálu verzus vlastníctvo kultúrneho kapitálu). Príkladom sú príslušníci strednej vrstvy, kde sa vo viacerých prípadoch popierajú základné weberovské prvky priamej úmery medzi kvalitou ľudského kapitálu (s tým spojenou pracovnou pozíciou) a odmenou na trhu práce, napríklad v prípade vedcov, učiteľov, zdravotníckych pracovníkov a iných vysokokvalifikovaných zamestnancov vo verejnom sektore. Podmienka konzistentnosti medzi postavením v zamestnaní a príjmom je na Slovensku

viac-menej splnená u príslušníkov najvyšších a najnižších sociálnych vrstiev, a naopak, nekonzistentnosť prevláda u príslušníkov stredných vrstiev. To znamená, že veľa tých, ktorí by patrili do strednej sociálnej vrstvy, nenachádza tomu adekvátny príjem zo zamestnania.

Rámček 4.1: Teoretické prístupy k sociálnej stratifikácii

O význame skúmania sociálnej stratifikácie (k zmenám došlo najmä v krajinách východného bloku) svedčí zvýšený záujem vedeckej obce i v západných krajinách. Medzi teoretickými prístupmi k tejto problematike dominujú dve teórie, a to *neomarxistická* (predstaviteľ E. O. Wright) a *neoweberovská* (J. H. Goldthorpe). Veľmi stručne povedané, vo Wrightovej koncepcii, napriek vernosti k Marxovmu učeniu a snahe o revíziu jeho modelu s prihliadnutím na modernú západnú spoločnosť, preda len v podtexte rezonuje posun od marxistického k weberovskému chápaniu triednej štruktúry západnej spoločnosti.

Predstaviteľom empirického smeru, a súčasne pokračovateľom weberovskej línie v skúmaní sociálnej stratifikácie (svoju teóriu aplikoval na anglickú spoločnosť) je J. H. Goldthorpe. Metodológia koncepcie tohto autora (za čo zožal kritiku) je postavená viac na štatistike a vychádza predovšetkým z funkcionalistického chápania sociálnej stratifikácie. Pre naše poznanie je dôležité to, že vychádza z plurality spoločenských tried (skupín), ktorých definovanie je založené na kritériách trhovej a pracovnej situácie, resp. pracovného statusu. Trhovú situáciu vzťahuje na materiálne odmeny a životné príležitosti kariéry, t. j. povýšenia v práci, mzdové ohodnotenie a pod. Pracovná situácia hovorí o pozícii v sociálnych vzťahoch na pracovisku, o pozícii v štruktúre organizácie práce a v kontrolných systémoch organizácie. Predpokladá sa zhoda medzi oboma základnými, v podstate weberovskými prvkami, čo znamená, že odmena na trhu práce a pracovná pozícia sa zlepšujú tak, ako človek stúpa v triednej hierarchii. Združovaním skupín povolání, ktorých nositelia sa nachádzajú v podobnej trhovej a pracovnej pozícii, vyčlenil tri základné kategórie tried, ktoré ďalej rozšíril na ďalšie skupiny podtried, čím vytvoril sieť ďalších podskupín. Takto vo svojej schéme zachytil sociálnu stratifikáciu ako nie striktné hierarchické usporiadanie spoločnosti, ale ako spoločnosti skladajúcej sa z reálnych sociálnych skupín vzájomne prepojených pragmatickými, reálnymi sociálnymi väzbami.

Teda, napriek určitým podobne sa črtajúcim stratifikačným znakom, aké sú definované v Goldthorpeho teóriách, sociálna stratifikácia na Slovensku vykazuje preda len odlišné znaky než v štandardných trhových ekonomikách.

Exaktné štatistické vyjadrenia upozorňujú na strácanie sa strednej vrstvy na Slovensku prostredníctvom vývoja krivky rozdelenia príjmov v sociálnych vrstvách. Ukazuje sa, že rozdelenie príjmov v spoločnosti nezodpovedá „zdravej“ stratifikácii spoločnosti typickej pre štandardnú trhovú ekonomiku. Stredná spoločenská vrstva, pri ktorej sa predpokladá najväčšia početnosť, s príjmami rovnajúcimi sa priemeru spoločenského príjmu, začína sa „rozplývať“ medzi nízkopríjmové skupiny, čím sa zvyšuje počet nízkopríjmových domácností.

4.2. Využívanie ľudského kapitálu

Priestorom pre vznik nerovnosti v individuálnej rovine je trh práce, kde sa stretáva ponuka a dopyt po pracovnej sile a tým sa zakladá i štruktúra jej socioekonomického postavenia. Existujúcu nevyváženosť, resp. napätie v tomto vzťahu treba chápať ako legitímny princíp trhovej ekonomiky.

Napätie medzi vzťahom ponuky a dopytu na slovenskom trhu práce, ktoré možno historicky datovať do začiatku 90. rokov (minulého storočia), nadobudlo určité stabilné črty, ktoré predurčili sociálne rozvrstvenie spoločnosti s nadväznosťou na príjmovú štruktúru a využitie existujúceho ľudského kapitálu.

Na oboch stranách trhového vzťahu naďalej pretrvávajú rigidita, nízka flexibilita a mobilita v miestnom, oblastnom a regionálnom rozmere, narušené väzby medzi vzdelanostnou úrovňou a nárokmi trhu práce. Rozsah, v akom Slovensko zamestnáva svoje potenciálne pracovné zdroje, naznačuje, že veľká časť potenciálnej pracovnej sily je nečinná.

Negatívnou tendenciou prejavujúcou sa na Slovensku je nielen pretrvávajúca vysoká miera nezamestnanosti a značný podiel dlhodobej nezamestnanosti, ale v časti populácie i rastúca pasivita voči aktívnemu uplatňovaniu sa na trhu práce. Využitie ľudského kapitálu pokleslo na 50,3 %, čo je značne pod priemerom členských štátov EÚ (61,3 %) i pod priemerom OECD (65,1 %). Prekvapujúco nízka je zamestnanosť mužskej populácie v produktívnom veku (Svetová banka, 2001, s. XVI).

Cena práce a náklady práce sú na Slovensku nízke nielen v porovnaní s úrovňou EÚ, ale aj v porovnaní s ostatnými štátmi Vyšehradskej skupiny (V4). Hodinové náklady práce v členských štátoch EÚ v roku 2000 dosiahli hodnotu 22,7 EUR, zatiaľ čo v podmienkach Slovenska 3,06 EUR. Slovensko výškou hodinových nákladov práce patrí medzi krajiny s veľmi nízkou cenou práce, podobné hodnoty boli vykázané v pobaltských krajinách. Cena práce v SR na úrovni jednej sedminy priemeru štátov EÚ je síce komparatívnou výhodou slovenskej ekonomiky voči zahraničnému kapitálu, na druhej strane predstavuje slabý stimul k individuálnej aktivite (MPSVR SR, 2003, s. 23).

Nielen nezamestnanosť, ale i neuspokojený dopyt po výkonnej pracovnej sile sa stali nedostatkom slovenského trhu práce. Na strane ponuky práce sa ešte stále dostatočne neprejavila ochota k zvyšovaniu znalostí, adaptabilita a mobilita, ktoré sú typické pre trhové ekonomiky. Systém založený na životnom povolání a zamestnaní, čomu zodpovedalo i konkrétne zameranie vzdelania, ešte i dnes pôsobí demotivačne na ochotu meniť zamestnanie, zvyšovať si vzdelanie a meniť kvalifikáciu. Otvorený priestor na aktivitu a vyššia úroveň motivácie môžu viesť k zmenám a zlepšovaniu kvalifikačnej úrovne v individuálnej rovine v pomerne krátkom čase kratšom, než je reakcia školského systému na zmenené požiadavky trhu práce.

Vážnym a pretrvávajúcim problémom je nerovnováha na regionálnych trhoch práce, ktorá je definovaná štruktúrnymi zmenami a spomenutou nedostatočnou mobilitou pracovnej sily. Slovensko je výrazne regionálne diferencované, čo je dané historickým, kultúrnym, geografickým a ekonomickým rozvojom, a to sa premieta do miery úspešnosti prispôsobovania sa transformačným zmenám. Veľké rozdiely v regionálnych mierach nezamestnanosti (následok nevyrovnanej ekonomickej štruktúry) majú za následok zvyšovanie príjmových nerovnováh, priestorovú koncentráciu nižších sociálnych skupín obyvateľstva a tým spätne i spomaľovanie reštrukturalizačných procesov.

Sústredovanie ekonomických aktivít v hlavných mestských oblastiach a priemyselných centrách so stabilizovanou mierou ponuky a dopytu po pracovnej sile, a na druhej strane existencia oblastí s vysokou nezamestnanosťou a absenciou pracovných príležitostí vzbudzujú obavy z uzavretia problémových regiónov do pasce prehlbujúceho sa ekonomického a sociálneho úpadku. V narastajúcom počte marginálnych území, v ktorých sa zväčšujú sociálne problémy a s tým súvisiace náklady na ich riešenie, dochádza nielen ku kumulovaniu nižších sociálnych skupín, ale aj k zmenám v zaužívaných vzorcoch správania v smere zmien v životných aktivitách pracovných i spotrebiteľských.

Nezamestnanosť na Slovensku získala status normálnej sociálnej skúsenosti a možnosť trvalého zamestnania prestala byť normálnym očakávaním subjektov. Vážnym problémom z pohľadu (ne)využívania ľudských zdrojov je nezamestnanosť mladých ľudí. Tieto skupiny boli vytlačené z trhu práce a postupne nadobudli status dlhodobu

nezamestnaných, s nebezpečenstvom vyústenia do chudoby, s odrazom v generačnej reprodukcii, a hrozby medzigeneračného konfliktu. Najpočetnejšou a tým i výrazne sociálne rizikovou skupinou sú evidovaní nezamestnaní vo vekovom rozpätí 15 – 29 rokov (v roku 2002 to bolo 35,9 % z celkového počtu evidovaných nezamestnaných). Podobne skupina 20 – 24 ročných ku koncu roka 2002 tvorila 15,5 % z celkového počtu evidovaných nezamestnaných. V regionálnom rozvrstvení sa prejavila korelácia medzi mierou nezamestnanosti, dlhodobou nezamestnanosťou a nezamestnanosťou mladých ľudí. Koncom roka 2002 najvyšší podiel z celkového počtu evidovaných nezamestnaných mladých ľudí bol v Prešovskom kraji (43,0 %), Košickom kraji, a podobne v Trnavskom kraji (42,9 %) (MPSVR SR, 2003). Ak sa v blízkej budúcnosti neuskutočnia zmeny smerom k technologickému rozvoju a zvýšeniu počtu pracovných miest, hrozí medzigeneračný konflikt, ktorého podoba sa v súčasnosti dá len ťažko odhadnúť (Vašečka, 2002, s. 222).

V reakcii na uvedený stav sa medzi mladými ľuďmi začali objavovať tendencie, ktoré nemožno považovať za pozitívne z titulu rastu ich duševného kapitálu:

- Preferencia chaotického pohybu v priestore medzi nezamestnanosťou, krátkodobými kurzmi, dočasnou prácou, krátkodobou migráciou do zahraničia a pod. pred voľbou usadenia sa a prijatia nízko platenej a menej kvalifikovanej práce. Vzniká otázka, či takýto vývoj ich „odborného portfólia“ zloženého zo skúseností, znalostí a zážitkov bude v budúcnosti pre individuálnu profesnú kariéru mladých pracovníkov dostatočne požadovanou kompetenciou.
- Uspokojivé sociálne zázemie v niektorých rodinách vedie časť mladých nezamestnaných k voľbe uplatnenia sa skôr v tieňovej ekonomike, s odkladom vstupu na oficiálny trh práce až vtedy, keď im to bude osobne vyhovovať (Macháček, 2001, s. 338).
- Sklony vo „vzhladaní“ sa v cudzích vzoroch nevylučujú ani voľbu v profilovaní sa neiniciatívnych skupín, uznávajúcich subkultúru nezamestnanosti, čo by znamenalo nielen ďalšie prehĺbovanie nevyužitia najproduktívnejšej pracovnej sily, ale i rozširovanie jadrovej skupiny sociálne ohrozených.

Napriek viacerým opatreniam aktívnej politiky trhu práce sa vytvorila situácia, v ktorej sa pre mladú a menej vzdelanú pracovnú silu znížili šance na umiestnenie

sa na oficiálnom trhu práce, čo predstavuje nebezpečenstvo dlhodobej nezamestnanosti a vylúčenia z trhu práce pre rozsiahly segment generácie mladých ľudí. Skúsenosti z prvého zamestnania majú nenahraditeľný socializačno-formatívny význam. Závery európskeho summitu o zamestnanosti z roku 1997 potvrdené na stretnutí predsedov vlád členských štátov EÚ v Lisabone (r. 2000) zdôraznili, že najbližších desať rokov bude otázka prechodu mladých ľudí na trh práce podstatnou aj z hľadiska hodnotenia úspešnosti rozširovania EÚ.

Na Slovensku v uplynulých desaťročiach dominovala technická orientácia vo vzdelávaní, v dôsledku tradícií ťažkého priemyslu, čo výrazne poznačilo profil ľudského kapitálu. Takmer 55 % prednostov slovenských domácností má vzdelanie technického smeru, čo sa prejavilo aj v štruktúre nezamestnaných. Súčasne slabá vnútorná mobilita medzi regiónmi, spôsobená okrem všeobecne nízkeho dopytu na trhu práce i sociálno-ekonomickými faktormi (problém bytov, sociálnych sietí, význam rodiny, finančná náročnosť zmeny bydliska a pod.), vytvorila kvalitatívne neproporcionálne rozvrstvenie pracovnej sily v rôznych častiach územia krajiny.

Z pohľadu úspešného uplatenia sa na trhu práce, napriek všetkým negatívnym okolnostiam (slabý a územne variantný dopyt), možno vidieť, že miera vzdelania pokračujúco vykazuje koreláciu s požiadavkami trhu práce. Svedčí o tom fakt, že už koncom roka 2002 až 80 % z celkového počtu obyvateľov krajiny s vysokoškolským vzdelaním našlo zamestnanie, na rozdiel od obyvateľov s nízkym vzdelaním, ktorí sa podieľali na celkovej zamestnanosti iba 10,4 %. Preto veľké aglomerácie, v ktorých sa vo väčšej miere sústreďuje vysokokvalifikovaná pracovná sila, vykazujú podstatne vyššiu zamestnanosť a vyššie príjmy než ostatné oblasti.

Pozitívne trendy, ktoré sa do určitej miery prejavili v poklese nezamestnanosti po roku 2001, sa až natoľko neprejavili v dlhodobej nezamestnanosti, ktorej jadro je sýtené prevažne z nízkokvalifikovanej pracovnej sily. Podiel dlhodobo nezamestnaných v roku 2002 vzrástol zo 41,2 % (r. 2001) na 47,3 % (oproti r. 1993 o 15,1 percentného bodu). Aj keď v roku 2003 došlo k ich poklesu na 45,8 %, svedčí to o určitých stabilných vlastnostiach trhu práce a neschopnosti absorbovať časť existujúcej štruktúry pracovnej sily (zároveň práve v nízkokvalifikovaných skupinách sa vo väčšej miere prejavila pasivita a dobrovoľné opúšťanie ambícií zamestnať sa).

Dobrovoľné prijatie statusu nezamestnaného a snaha zotrvať v tejto pozícii boli dlhodobo motivované poskytovaním podpory v nezamestnanosti, ktorá bola nastavená v pomere k minimálnej mzde tak, že v nízko vzdelaných skupinách potláčala motiváciu k zamestnávaniu sa. Udržiavaný stav pasivity má v individuálnej rovine negatívny dopad na stav a kvalitu ľudského kapitálu a tým aj na ponuku pre trh práce.

Je paradoxom, že na druhej strane sa vytvorila jadrová skupina príjmovovo chudobných zamestnaných z tých, ktorí sa ocitli v pasci chudoby, z čoho vyplýva, že zamestnanosť sama osebe nie je automaticky štítom proti hmotnej núdzi, tak ako nezamestnanosť nie je automaticky synonymom chudoby.

Podľa Eurostatu nezamestnané domácnosti v krajinách Európskej únie patria medzi sociálne skupiny s najvyšším rizikom upadnutia do príjmovej chudoby. Takmer 45 % slovenských domácností, na čele ktorých stojí nezamestnaný člen, žije v peňažnej chudobe v porovnaní s 9 % domácností, na čele ktorých stojí zamestnaný. Riziko upadnutia do hmotnej núdze v takto postihnutých domácnostiach je 5-krát vyššie než v opačnom prípade (Svetová banka, 2001, s. XVI).

4.3. Sociálno-ekonomická situácia domácností

V priebehu transformácie ekonomiky narastala variabilita typov domácností v SR. Klesajúcu tendenciu má priemerná veľkosť domácností a rastie pluralita rôznych foriem spolužitia. Od roku 1992 na celkovom počte domácností poklesol podiel všetkých typov domácností s nezaopatrenými deťmi (najmä viacdetné), vzrástli počty domácností jednotlivcov a vysoký podiel si zachovali domácnosti dôchodcov. Z jednotlivých typov rodín prevládajú úplné rodinné domácnosti (najmä s jedným a dvoma deťmi), i keď pomerne vysoký podiel majú úplné rodiny bez detí. Rastie počet neúplných rodinných domácností s deťmi, a to viac so závislými než nezávislými deťmi.

Základným ekonomickým problémom väčšiny domácností je eliminovať negatívne vplyvy ekonomickej transformácie mobilizáciou všetkých dostupných produktívnych zdrojov. Tradičná orientácia mimo oblastí formálnej práce, na neformálnu a domácu

ekonomiku¹ nielenže naďalej pokračuje, ale stáva sa základným adaptačným mechanizmom domácností v situáciách núdze, najmä pri zlyhaní šancí na trhu práce.

Práve vysoká prítlačivosť rôznych nepostihnuteľných foriem získavania dôchodkov z iných než oficiálnych zdrojov zahmlieva skutočnú dôchodkovú situáciu domácností. Pod tlakom ekonomickej reality si domácnosti postupom času vytvorili cesty, ako oslabiť svoju závislosť od formálnej ekonomiky a tak zväčšiť rozsah disponibilných finančných zdrojov.

Prispôsobovanie sa domácností nie náhodou stavia na popredné miesto defenzívnu úspornú stratégiu správania, postavenú na uskromnení sa, na úspornejšom hospodárení. Rovnaká miera podpory sa dostáva naturálnemu riešeniu, v snahe čo najviac vecí si vytvoriť vlastnými silami (spomínaná domáca ekonomika).

Nasmerovanie energie pri voľbe foriem adaptácie je výrazne determinované fázou životného cyklu domácností, ktorá má diferencujúci vplyv. S rastúcim vekom spravidla klesajú šance na uplatnenie sa vo formálnej ekonomike. Inštitucionálne opatrenia a ekonomická situácia znížili šancu využiť v prípade núdze aktívne riešenia získania finančných zdrojov z formálnej ekonomiky a orientovali ich predovšetkým do oblastí defenzívnych riešení postavených na úspornom správaní, eventuálne (v prípade prostriedkov a síl) finančných riešení nasmerovaných mimo rámca formálnej ekonomiky, do oblasti neformálnych príjmov a svojpomocných naturálnych aktivít.

Väčšia adaptabilita domácností v produktívnom veku umožňuje ľahšie získať finančné zdroje z formálnej i neformálnej ekonomiky. Možnosti väčšej voľby a vyššia adaptabilita sa prejavili aj v prieskumoch, ktoré hodnotili spokojnosť osôb s rozpočtom domácnosti (podľa ŠÚ SR, 2003, s. 7).

V domácnostiach nezamestnaných sa s oveľa väčšou intenzitou prejavujú finančné problémy, ktoré sa riešia zo sociálnych zdrojov, resp. nasmerovaním aktivít do neformálnych sfér ekonomiky. Táto skupina domácností v oveľa väčšej miere než iné skupiny deklaruje vyjadrenia o žití z úspor alebo na dlh. Na Slovensku pohľad na chudobu z hľadiska príjmov ukázal, že nezamestnaní, a to najmä dlhodobo nezamestnaní, v priebehu 90. rokov predstavovali z celkového priemerného mesačného počtu

¹ Domácou ekonomikou tu rozumieme, keď členovia domácnosti vytvárajú hodnoty pre vlastné potreby, ktoré nie sú určené pre trh.

poberateľov dávok sociálnej pomoci na základe hmotnej núdze 71 – 91 %, čo znamená, že z hľadiska príjmov sa značná časť tejto skupiny domácností nachádza v chudobe.

Zvyšujúcemu sa počtu domácností, ktorých príjmy sú v prevažnej miere sýtené zo sociálnych zdrojov, sa zjavne nahráva tým, že majú možnosť neformálnych aktivít. Odhady už za roky 1995 – 1997 ukázali, že ročné príjmy domácností, ktoré získavali z prenajímania bytov, domov a garáží, predstavovali okolo 1 – 1,5 mld Sk. Odhad sumy až na 10 mld Sk bolo možné považovať za výsledok neregistrovaných aktivít domácností (Olexa – Hajnovičová, 1998, s. 9 – 10).

Domácnosti v procese adaptácie na zmenené ekonomické podmienky a s rozšírením možností voľby nadobúdajú čoraz väčšiu pružnosť pri získavaní a využívaní zdrojov finančných príjmov. Potvrďuje to i fakt, že domácnosti napriek celkovému pesimizmu nehodnotia svoju životnú situáciu až natoľko kriticky ako celkovú hospodársku situáciu v krajine.

Zovšeobecnené poznatky hodnotiacich postojov domácností k ich sociálnej situácii možno hodnotiť nasledovne:

- Subjektívne hodnotenia sociálnej situácie sa diferencujú podľa typu osídlenia, podľa úrovne disponibilných finančných príjmov, úzko súvisia s charakteristikami domácností a s počtom najmä ekonomicky aktívnych členov. Všeobecne platí, že negatívnejšie hodnotenia sa zvyšujú s počtom závislých detí, t. j. zhoršenie ekonomickej situácie v domácnostiach výraznejšie pociťujú početnejšie domácnosti. Rodiny s piatimi a viac deťmi sa v príjmovom pásme nad priemerom na člena domácnosti prakticky ani nevyskytujú.
- Negatívne hodnotenia deklarujú domácnosti starších osôb (najmä dôchodcov), nízkopríjmové skupiny, ako aj mladé rodiny, prevažne z nízkovzdelaných skupín.
- Výrazne dominuje podmienenosť celkovej životnej spokojnosti s materiálnym statusom domácností, so zhoršovaním sa automaticky prejavujú negatívne postoje, a naopak, so zlepšovaním finančnej situácie celková spokojnosť v domácnostiach rastie. Do spokojnosti podstatným spôsobom intervenuje i aktuálna situácia so zamestnaním.
- Aktuálna situácia veľkej časti domácností si vyžaduje fungovanie vzájomnej rodinnej pomoci, ktorá na Slovensku dosahuje vysoké skóre a má širokú škálu foriem, ale najčastejšie sa vyskytuje vo finančnej forme.

- Nad'alej dominuje vzorec preferovania súčasnej minimálnej straty pred projekciou dlhotrvajúcich dočasných obetí „v mene krajšej budúcnosti“, čo je zdrojom kontradikcie medzi očakávaniami a realitou.

Subjektívne postoje odrážajú zásadný fakt, že disponibilné finančné zdroje sú základným a citlivým reagentom domácností na prebiehajúce procesy v sociálno-ekonomickej sfére. Súčasne treba konštatovať, že odvodzovať sociálno-materiálny status jednotlivých skupín domácností iba od príjmov zo zamestnania či iných oficiálnych zdrojov nie je celkom relevantné, keďže nevypovedajú úplne o rozsahu vlastníctva majetku, ani o spôsobe ich života. Údaje o objeme a štruktúre majetku domácností nie sú štatisticky podchytené, a preto hodnotenia spravidla vychádzajú z aktuálneho stavu príjmovej situácie.

Výška príjmov jednotlivcov a domácností, ich zdroje a štruktúra sú determinované ich postavením v štruktúre sociálnych vzťahov, predovšetkým pozíciou na trhu práce. Vo vývoji mzdovej štruktúry od roku 1993 sa v národnom hospodárstve SR štatisticky zaznamenal nielen všeobecný trend rastu priemernej nominálnej mzdy (1993 – 2002 o 151,2 %), ale i diferenciačné procesy, a to najmä medzi podnikateľskou a nepodnikateľskou sférou (rozpočtovou a príspevkovou) v prospech podnikateľskej sféry (o 183,8 %).

Profilujúca sa mzdová štruktúra na Slovensku nadobudla niektoré charakteristiky, ktoré zrejme ani po bezprostrednom vstupe na európsky trh výraznejšie nezmenia svoj profil:

- Postupne sa prehlbujúca segmentácia trhu práce, ktorá okrem diferenciacie miezd medzi štátnou a súkromnou sférou priniesla celý rad prirodzených procesov vnútri sektorovej, odvetvovej a zamestnanecko-profesnej roviny. Došlo k väčšej diferenciacii miezd, najmä v rovine určitých skupín profesií spôsobenej týmto procesom a postupne sa začal prejavovať i význam individuálneho výkonu. Rola vzdelania, ktorá nadobudla v životných orientáciách všeobecne prijímanú stratégiu dosiahnutia životného úspechu na zvýšenie úrovne príjmov, sa ukázala ako proces s dlhším časovým horizontom. Je paradoxné, že v 22,0 % domácností, na čele ktorých stojí osoba s vysokoškolským vzdelaním, je príjem na osobu do úrovne životného minima. Obdobná situácia je pri vyššom odbornom vzdelaní (23,7 %) a pri úplnom strednom všeobecnom a úplnom strednom odbornom vzdelaní ide o 26,2 %,

resp. 28,4 % domácností. Z toho vidno, že časť rodín, ktoré by mali vzhľadom na vzdelanie patriť do širšej skupiny strednej sociálnej vrstvy, sa materiálным postavením rozplýva medzi tie sociálne skupiny, ktorých príjmy sú sytené prevažne zo sociálnych zdrojov, čo vypovedá o malej sociálnej vzdialenosti medzi týmito skupinami. Úloha vzdelania v mzdovej diferenciacii je v SR nižšia ako v západoeurópskych ekonomikách. V západoeurópskych štátoch je rozdiel medzi mzdou zamestnanca so základným vzdelaním a mzdou vysokoškolačka zhruba v intervale od 42 % (Švédsko) až po 194 % (Portugalsko). Podobne rozdiel medzi mzdami stredoškolačkov a mzdami vysokoškolačkov sa pohybuje od 25 % po 104 %.

- Vývoj mzdovej distribúcie v jednotlivých segmentoch trhu práce koreluje s jeho aktuálnymi charakteristikami ponuky a dopytu. Vysoká miera nezamestnanosti sama osebe má tendenciu tlačiť mzdy smerom nadol, a to najmä v tých segmentoch, v ktorých je prebytok pracovných síl. Za tejto situácie sú priemerné mzdy tlačené smerom k minimálnym životným nákladom, čo vytvára demotivačné efekty prejavujúce sa najmä v nízkopríjmových a nezamestnaných skupinách domácností. Na druhej strane, vytvára sa hrozba pasce chudoby pre tie rodiny, ktorých členovia síce nevypadli z oficiálneho trhu práce, ale svojimi príjmami sa dostali tesne nad hraničnú úroveň na poberanie sociálnych dávok.
- Extrémne regionálne disparity v mierach nezamestnanosti vyvolávajú fenomén vysokých regionálnych rozdielov v mzdovej distribúcii na území SR. To znamená, že niektoré okresy si svoje postavenie zlepšili, iné zhoršili, a to v závislosti od situácie na trhu práce. Priemerná mzda v okrese s najnižšou priemernou mzdou predstavuje 42,7 % z priemeru v Bratislave. Z desiatich okresov s najnižšou priemernou mzdou (z celkového počtu 79 okresov) je sedem okresov v Prešovskom kraji.
- Mzdová diferenciacia sa prejavila v odvetvovom rozmere v jednotlivých skupinách zamestnaneckých profesií, aj v rámci samotných profesií rôzne. Mimoriadne vzrástla mzda v peňažníctve a poisťovníctve, naopak, zhoršenie zaznamenali priemerné mzdy predovšetkým v poľnohospodárstve, textilnej a odevnej výrobe, spracovaní kože a v odvetví poskytovania sociálnej starostlivosti. Vyplýva to jednak z nižšej kvalifikačnej náročnosti vykonávaných prác, jednak z nepriaznivých hospodárskych výsledkov. V odvetviach, ako je školstvo, zdravotníctvo a verejná správa je

menšia diferenciácia v mzdách medzi profesiami daná tým, že v týchto odvetviach je celkovo alebo s veľkou prevahou zastúpený štátny sektor nad podnikateľským sektorom, a preto distribúcia miezd je určovaná viac administratívne a menej trhovo.

- Diferenciácia miezd (graf 4.1) v súvislosti s vekom má rôzny priebeh v rôznych skupinách populácie, rozdielna je najmä u mužov a žien. Priemerná mzda žien na slovenskom trhu práce predstavuje cca 75 % priemernej mzdy mužskej zamestnaneckej populácie. Nezanedbateľný vplyv na tom má rozdielny zamestnanecký status a kariérny rast u mužov a žien. Naďalej existujú tzv. typické ženské a mužské povolania s úrovňou odmeňovania v neprospech ženských povolaní. Mzdové rodové rozdiely sú charakteristické pre väčšinu krajín, v EÚ predstavujú mzdy žien 72 % zárobku mužov. Dôsledkom príjmovej nerovnosti v neprospech žien je frekventovaná chudoba osamelých a slobodných žien. Na feminizáciu chudoby s vážnymi dôsledkami pre deti má vplyv nielen ich nerovné postavenie na trhu práce, ale aj ich častejšie vylúčenie z trhu práce. Dopad chudoby na deti sa prejavuje najmä v neúplných rodinách, keďže tieto typy rodín tvoria prevažne osamelé matky s deťmi. Na Slovensku sa v hmotnej núdzi nachádza 16,7 % z celkového počtu rodín s nezaopatrenými deťmi. Za najchudobnejšie sa z hľadiska subjektívnej chudoby považujú viacdtné rodiny a neúplné rodiny už aj s jedným dieťaťom.
- Diferenciácia miezd v súvislosti s vekom má rôzny priebeh v rôznych skupinách populácie. Dochádza k postupnej eliminácii „vekového automatu“ v zárobkoch, výnimkou sú mladí ľudia do 20 rokov, ktorých odmeňovanie zaostáva za priemerom. Do podobného postavenia sa dostávajú i skupiny vo veku do 29 rokov. Zostáva otázkou, do akej miery tento fakt zodpovedá využitiu produktívneho potenciálu vekovo mladých skupín a či nebude mať dopad na sociálnu klímu spoločnosti vo forme prehlbovania medzigeneračných konfliktov. Relatívne sa zlepšilo postavenie už skúsených a výkonných zamestnancov v intervale 30 – 39 rokov.

V krajinách EÚ sú priemerné mzdy diferencované podľa veku rôzne a podobne sa odlišuje i priebeh mzdovej kariéry. Najväčšia diferenciácia a nárast v súvislosti s vekom sa prejavuje v Holandsku, vo Francúzsku a v Španielsku, naopak je to v Nemecku, vo Švédsku a v Dánsku.

- Diferenciácia príjmov sa zväčšila viac v okrajových oblastiach než v oblasti stredných miezd. Z hľadiska jednotlivých segmentov trhu práce a podľa premenných, ako sú pohlavie, zamestnanecký status, vzdelanie a vek a pod., sa skôr ukazuje, že nárast diferenciácie bol ovplyvnený najmä najvyššími mzdami.
- Zvyšujúcu sa dynamiku nominálnych miezd sprevádza variačný pohyb reálnych príjmov v jednotlivých segmentoch trhu práce a v jednotlivých sociálnych kategóriách. Za celé národné hospodárstvo, s prihliadnutím na vývoj spotrebiteľských cien vyjadrených indexom životných nákladov (oproti roku 1993 nárast o 103,1 % v roku 2002), vzrástla reálna mzda v roku 2002 oproti roku 1993 o 23,7 %. Najvyšší nárast zaznamenala podnikateľská sféra o 39,7 %, nižší bol v rozpočtových a príspevkových organizáciách o 17,6 %. Vývoj rastu reálnej mzdy v SR ukázal, že reálna mzda medziročne rástla až do roku 1998, pričom celkový nárast za roky 1993 – 1998 predstavoval 24,7 %. Následne v rokoch 1999 a 2000 reálna mzda poklesla, a to v roku 1999 medziročne o 2,9 % a v roku 2000 o 4,6 %. Tento pokles bol z prevažnej časti spôsobený rastom spotrebiteľských cien, v dôsledku zvyšovania regulovaných cien. V roku 2001 došlo k miernemu rastu reálnej mzdy o 1,1 %, vyššie medziročné tempo rastu sa zaznamenalo v roku 2002 (o 5,8 %). Tento rast bol spôsobený pomerne nízkym rastom spotrebiteľských cien, na ktoré mal vplyv znížený rozsah úprav regulovaných cien (podľa ŠÚ SR, 2003). Obnovenie procesu úprav regulovaných cien v roku 2003, spolu s inými administratívnymi vplyvmi v oblasti cien, spôsobilo pokles reálnej mzdy o 2 % v roku 2003.

Počty osôb, ktorí sa ocitli v hmotnej núdzi, sa rôznia. Podľa kritéria monetárnej chudoby má 11,6 % obyvateľov príjem nižší, než je životné minimum a 12,1 % zarába do 50 % priemernej mzdy zamestnanca v hospodárstve SR.

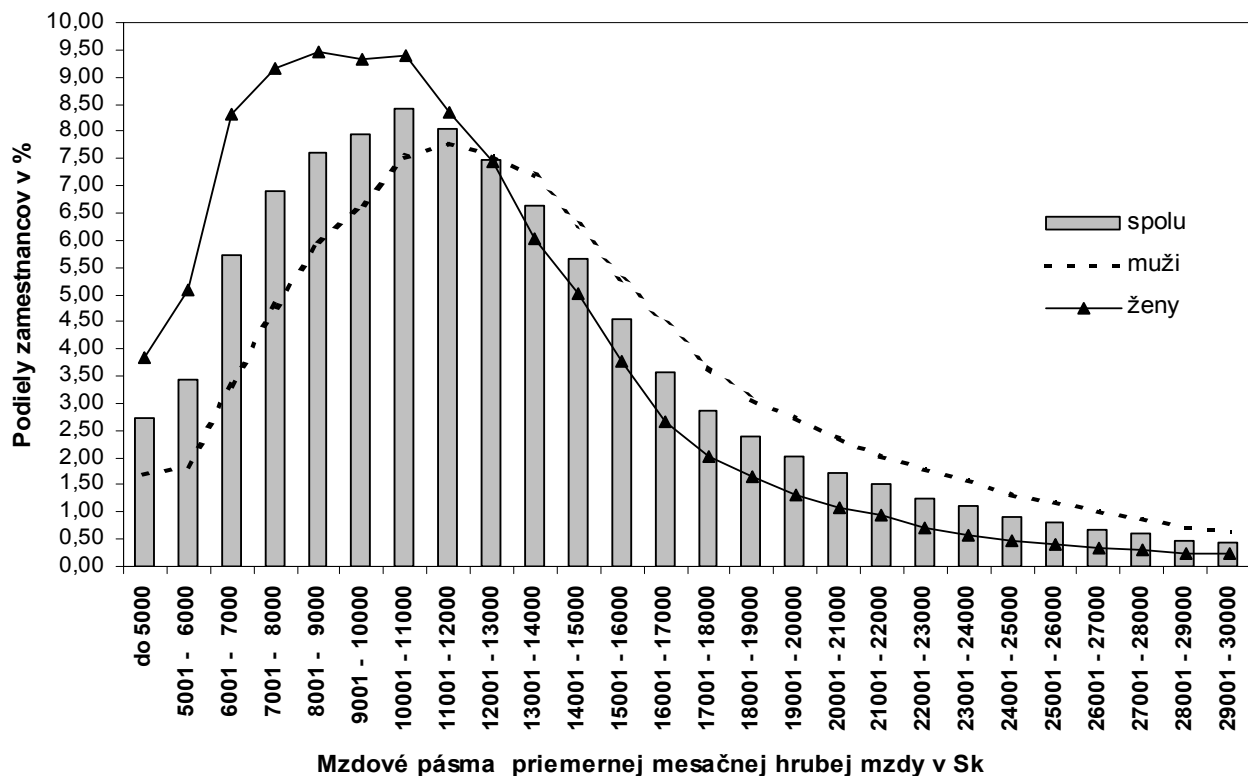
Rastúci počet poberateľov dávok sociálnej pomoci vytvára fiškálny tlak presne v čase, keď je malý manévrovací priestor, pretože existuje silný tlak na kontrolu rozpočtového deficitu.

Vývoj počtu poberateľov dávok sociálnej pomoci od roku 1995 zaznamenal mierny pokles a od roku 1998 opäť výrazný nárast. Za obdobie 1995 – 2002 sa zvýšil o 92 % (s najväčším nárastom v roku 2001). Z regionálneho pohľadu sa najvyšší podiel občanov v hmotnej núdzi na celkovom počte obyvateľov v roku 2002 zaznamenal

v Košickom (18,9 %), Prešovskom (16,1 %) a Banskobystrickom kraji (14,6 %). Z hľadiska okresov mimoriadne kritická situácia je v okrese Rimavská Sobota, kde podiel občanov v hmotnej núdzi so spoločne posudzovanými osobami z počtu obyvateľov dosiahol hodnotu 28 %, ďalej Revúca 26,1 %, Trebišov 25,6 %, Kežmarok 25,1 % a Rožňava 24,3 % (podľa ŠÚ SR, 2003).

Graf 4.1

Počnosť zamestnancov v jednotlivých pásmach výšky mzdy v roku 2002



Prameň: Štatistický úrad SR (2002).

Všeobecne nižšie príjmy (než napr. v krajinách EÚ), vysoký podiel dlhodobej nezamestnanosti a lokalizovanie obyvateľstva trpiaceho núdzou (resp. i domácností) do určitých kompaktných a uzavretých územných celkov dokumentujú nie práve zdravo sa profilujúcu horizontálnu stratifikáciu spoločnosti, ktorá sa diferencovane premieňa do životnej stratégie jednotlivých sociálnych skupín a v konečnom dôsledku i do ekonomického rastu.

T a b u ľ k a 4.1
Vývoj nominálnej a reálnej mzdy

Ukazovateľ	1993	94/93	95/93	96/93	97/93	98/93	99/93	00/93	01/93	02/93
Index priemernej mzdy	100,0	117,0	133,8	151,6	171,5	186,0	199,4	212,5	229,9	251,2
Index životných nákladov	100,0	113,6	124,5	131,7	139,9	149,1	164,6	183,7	196,6	203,1
Index reálnej mzdy	100,0	103,0	107,4	115,1	122,6	124,7	121,1	115,7	116,9	123,7

Prameň: MPSVR SR, 2003.

Stratifikácia spoločnosti na Slovensku v podstate viedla k vyprofilovaniu relatívne stabilných skupín domácností:

- Domácností s vysokými dôchodkami (6,7 %), ktoré sú sýtené prevažne z pracovných zdrojov a minimálne zo sociálnych zdrojov. Ide o rodiny, ktorých príjmy im umožnilo preferované postavenie v širších sociálnych sieťach, podnikanie, výnosy z majetku, prípadne iné než oficiálne zdroje. Ide o vyššie až vysoké sociálne skupiny domácností – v skladbe ich spotrebnej štruktúry sa zjavne prejavili prvky typické pre bohatšie krajiny EÚ. Ich výdavková štruktúra sa orientuje viac na luxusné komodity, náročnejší a luxusnejší spôsob života, menej na potraviny.
- Domácnosti, v ktorých z hľadiska štruktúry zdrojov príjmov v podstate rovnocennú rolu zohrávajú príjmy z pracovnej činnosti, ako i zo sociálnych zdrojov (okolo 50 %). Tieto široko štruktúrované skupiny domácností, ktoré predstavujú širšie stredné sociálne vrstvy, autori P. Gonda a M. Timoracký (2002) detailnejšie triedia podľa kritérií príjmu a zamestnaneckého statusu na ďalšie skupiny, medzi ktorými dochádza k prelínaniu a častým pohybom. Práve v týchto široko štruktúrovaných skupinách domácností, ak odhliadneme od všeobecnej príjmovej stratifikačnej tendencie, dochádza k určitej príjmovej nivelizácii, spôsobenej reštrikčnými opatreniami. Podobne sa ich dotýka nastavená sociálna politika, z „náručia“ ktorej vypadávajú tie skupiny domácností, ktoré sa reálne ocitli na hranici sociálnej odkázanosti. Ich výdavková štruktúra v podstate kopíruje ich príjmovú situáciu a je viac-menej typická pre štandardnú slovenskú domácnosť, s preferenciou šetrenia spotreby, okrem spotreby tých služieb a komodít, ktorých spotrebu nemôžu reálne samy ovplyvniť.

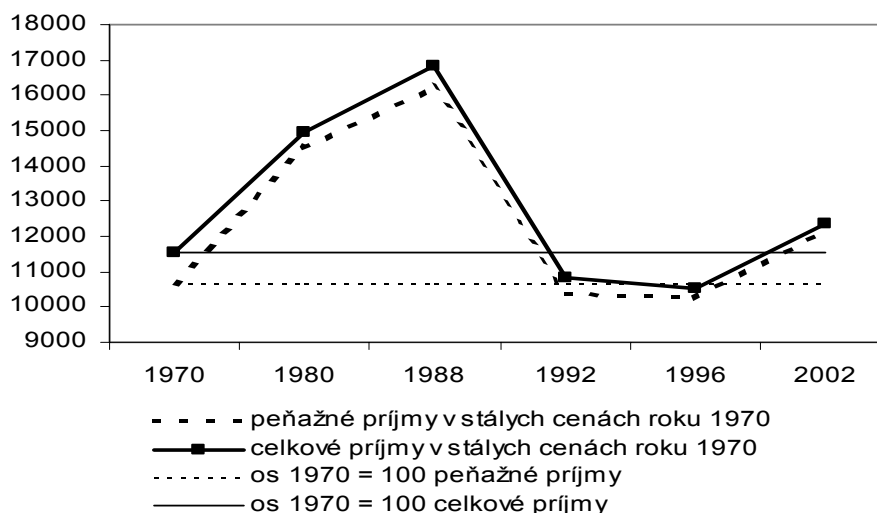
- Domácnosti s nízkymi príjmami, kde pomer medzi zdrojmi príjmov je v prospech sociálnych zdrojov, resp. sú ich jediným zdrojom (viac než 12,1 % populácie), po prípade zdroje príjmov si dopĺňajú z iných než formálnych zdrojov. Výdavková štruktúra v týchto typoch domácností je typická pre chudobné domácnosti s prevahou orientácie na šetriaci systém. Pre tieto skupiny domácnosti s typickým vyprofilovaním sa spotrebnej štruktúry na uspokojovanie základných životných potrieb je evidentný deficit v určitých základných článkoch výživy.

Hodnotenie príjmov domácností

Na základe doterajších čiastkových výsledkov Mikrocenzu 2003 možno upozorniť na možno zarážajúcu, nie však nečakanú skutočnosť: reálne príjmy pripadajúce na člena domácnosti boli v roku 2002 iba o málo odlišné od ich hodnoty v roku 1970 (graf 4.2). Znamená to takmer nulovú kumulatívnu zmenu za tri desaťročia (samozrejme, výrazne sa zmenila diferenciácia týchto príjmov). Pozitívnu stránkou tejto skutočnosti je, že práve od posledného mikrocenzu (1996) sa zaznamenal opätovný rast reálnych príjmov po ich predchádzajúcom poklese (reálne príjmy sú tu vypočítané ako zistené nominálne príjmy upravené o zmenu životných nákladov medzi jednotlivými obdobiami realizácie mikrocenzu).

G r a f 4.2

Vývoj reálneho objemu ročných príjmov na člena domácnosti



Prameň: Vlastné prepočty podľa údajov Mikrocenzu 2003.

Tento záver nepovažujeme za prekvapujúci preto, lebo aj prepočty podľa doteraz dostupných údajov o reálnej mzde vypovedali o podobných (hoci nie identických) proporciách. Mikrocensus vypovedá aj o iných typoch príjmov, nielen o mzdách, ale celkový výsledok tohto dlhodobého porovnania sa tým výrazne nezmenil.

Vo vývoji a v štruktúre peňažných príjmov domácností za posledné desaťročie došlo k značným zmenám. Došlo k rastu príjmovej diferenciacie, hoci častokrát bez výraznejšej väzby na kvalifikáciu a výkonnosť. Aj keď došlo k všeobecnému nadvrhnutiu nominálnych peňažných príjmov vo všetkých typoch domácností, časť domácností (viacdetné, neúplné rodiny, dôchodcovské) sa ocitli na úrovni nízkeho príjmu. Na druhej strane došlo aj k posunu určitých skupín domácností zo stredných príjmových pásiem do vyšších príjmových pásiem. V porovnaní s rokom 1995 vzrástli príjmy domácností v roku 2002 o 93,1 %, ich reálna hodnota sa však zvýšila len o 20,9 %, čo bolo cca na úrovni roka 1998. Zväčšujúca sa príjmová diferenciacia na úrovni domácností, sa prejavila diferenciaciou domácností s najvyššími a najnižšími príjmami oproti úhrnu domácností 16,4 % (v roku 2001 14,4 %) (MPSVR SR, 2003).

Diferenciacia je ovplyvňovaná mierou ekonomickej aktivity členov domácnosti, vekom a zložením domácnosti, postavením jej členov v širších sociálnych sieťach, odvetvovým hľadiskom a regionálnou príslušnosťou. Štatistiky hovoria o tom, že najvyššiu životnú úroveň majú domácnosti žijúce v Bratislavskom kraji, naopak, najnižšie peňažné príjmy na člena domácnosti majú v Prešovskom, Žilinskom a Trenčianskom kraji. Reálne príjmové sú na tom lepšie domácnosti samostatne zárobkovo činných osôb (r. 2002 rast o 7,4 %), menej domácnosti zamestnancov (rast o 0,9 %). Sociálna kompenzácia na úrovni dôchodcovských domácností zvýšila ich reálne príjmy o 2,4 % (MPSVR SR, 2003). Vo viacdetných domácnostiach klesla výška čistých príjmov na osobu na úroveň 78 % dvojdetnej rodiny, resp. 66 % jednodetnej rodiny, čím sa ocitajú na úrovni nízkeho príjmu. Finančné zhoršenie od začiatku transformácie najvýraznejšie pociťujú práve tieto domácnosti.

Za obdobie transformácie došlo nielen k diferenciacii príjmov domácností, ale aj k zmenám v redistribúcii jednotlivých zdrojov. V jednotlivých sociálnych skupinách domácností sa podiel peňažných príjmov z jednotlivých zdrojov na celkových čistých peňažných príjmoch pohybuje v závislosti od hlavného zdroja – pracovnej činnosti.

Domácnosti, bez ohľadu na sociálnu skupinu, ktoré sa nachádzajú v najvyšších príjmových pásmach, vykazujú i najväčší podiel príjmov z pracovnej činnosti na čistých peňažných príjmoch, a naopak, najnižší podiel vykazujú domácnosti v najnižších príjmových pásmach, v ktorých dominuje prevaha príjmov zo sociálnych zdrojov. Pracovné príjmy v štruktúrach zdrojov príjmov predstavujú v podstate 2/3 čistého peňažného príjmu, napriek tomu, že od roku 1995 sa zaznamenal ich spomalený rast, ktorý sa výraznejšie zdynamicizoval až v posledných dvoch rokoch. V priebehu roka 2002 v úhrne domácností podiel príjmov z pracovnej činnosti predstavoval 68,9 % z celkovej hodnoty priemerného čistého mesačného príjmu na člena domácnosti, ktoré sa v priemernej domácnosti zvýšili o 9 % (najmä však v domácnostiach samostatne zárobkovo činných osôb (SZČO) o 12,5 %). Pomalší rast príjmov z pracovnej činnosti bol v zamestnaneckých domácnostiach (o 6,9 %), a naopak, príjmy z tohto zdroja výrazne poklesli v domácnostiach dôchodcov (o 21,7 %) (MPSVR SR, 2003).

Príjmy domácností zo sociálnych zdrojov najvýraznejšie vzrástli za obdobie 1995 – 1998, keď sa ich reálna hodnota zvýšila o viac než 60 %. V nasledujúcich rokoch došlo k ich poklesu takmer o 30 %, čím sa ich rast celkovo spomalil.

Podľa Mikrocenzu 2003, priemerný čistý mesačný peňažný príjem na člena domácnosti v slovenských domácnostiach v roku 2002, oproti roku 1996, vzrástol o 54,1 %, čo predstavovalo sumu 6 552 Sk. Z pohľadu pozície na škále príjmového pásma sa na tomto priemere ocitalo 2,9 % všetkých domácností zo skúmanej vzorky (1 898 977 domácností). Pod celospoločenským priemerom (v pásme nízkych miezd) na člena domácnosti sa nachádzalo 39,4 % domácností a v najnižšom príjmovom pásme, ktoré predstavovalo 3 000 Sk na člena, čo možno považovať za stav peňažnej núdze, to bolo 12,1 % zo všetkých domácností. Od priemeru k najvyššiemu príjmovému pásmu sa nachádzalo 43,4 % domácností (z toho 27,9 % v rozpätí od 6 750 Sk do 10 500 Sk na člena a 11 % domácností v pásme 10 500 Sk – 14 000 Sk na člena domácnosti).

V najvyššom príjmovom pásme, t. j. od 14 000 Sk a viac na osobu a mesiac bolo 6,7 % zo všetkých domácností. Z pohľadu hranice životného minima platného a vypočítaného v tom čase pre jednotlivca na mesiac sa v tejto pozícii nachádzalo až 30,3 % zo všetkých domácností. Napriek značnému podielu domácností nachádzajúcich sa v nízkopríjmových pásmach, krivka zobrazenia príjmov za všetky domácnosti

na škále príjmových pásiem vykázala vo vzťahu k priemeru minimálne rozdiely. Od priemeru k najnižšiemu príjmovému pásmu sa nachádzalo 51,4 % zo všetkých domácností a nad priemerom k najvyššiemu príjmovému pásmu 50,1 % zo všetkých domácností.

Rozloženie postavenia domácností na škále príjmového pásma tým vykázalo črty netypické pre trhové spoločnosti tým, že značná časť domácností sa grupovala v nízkopríjmových pásmach s prudkým poklesom k strednému príjmovému pásmu a opätovným rastom k vyšším príjmovým pásmam s výrazným poklesom k najvyššiemu pásmu. Znamená to, že tá časť domácností, ktorá by monetárne mala predstavovať strednú vrstvu, sa rozplýva medzi okrajové pásma.

Pomer zdrojov príjmov korešpondoval s pozíciou na škále príjmov. Skúmané obdobie bolo charakterizované vysokým podielom príjmov z pracovnej činnosti, najmä vo vyšších a vysokých príjmových skupinách, ku ktorým proporcionálne klesal podiel príjmov zo sociálnych zdrojov. Naopak, v nízkopríjmových skupinách, pomer príjmov vykazoval vysoký podiel zo sociálnych transferov (v najnižšej príjmovej skupine až 70,3 %). Napriek proporcionálnemu rozdielu, sociálne transfery zohrávali dôležitú rolu vo všetkých príjmových skupinách domácností. V pásmach nad príjmovým priemerom predstavovali 23,1 % a 15,6 % podielu z čistých mesačných príjmov na osobu.

Naturálne zdroje príjmov, ktorých význam v súhrne celkových príjmov postupne klesal, predstavovali skôr doplnkový zdroj príjmov, najmä v nižších príjmových skupinách domácností.

Adaptačné mechanizmy viedli k tomu, že vo vyšších a vysokých príjmových skupinách domácností v celkových príjmoch určitú, významnejšiu rolu zohrávali príjmy zo zahraničných zdrojov (od 1,5 % po 3,8 %). Hoci je zložité presne identifikovať charakter týchto príjmov, možno usudzovať na zvyšujúcu sa tendenciu obstarávania si finančných príjmov členov domácnosti formou krátkodobej či dlhodobej pracovnej migrácie smerom do zahraničia.

Platí všeobecný jav, že posunom domácností do vyšších príjmových pásiem prevažujú zdroje príjmov z pracovnej činnosti a klesá ich podiel zo sociálnych transferov, na rozdiel od opačnej skutočnosti, v domácnostiach grupujúcich sa v nízkopríjmových pásmach. Napriek tomu, ako je zjavné, pracovné príjmy a sociálna intervencia

štátu predstavovali dva dominantné zdroje príjmov, ktoré sýtili masu príjmov domácností bez ohľadu na ich postavenie v štruktúre sociálnych vzťahov. Ostatné zdroje príjmov predstavovali skôr doplnkové zdroje, nevynímajúc ani zdroje zo zahraničia, ktoré sa objavili skôr vo vyšších príjmových skupinách domácností.

T a b u ľ k a 4.2

Počet domácností a štruktúra príjmov domácností v roku 2002 podľa výšky čistého mesačného peňažného príjmu na osobu (v %)

Príjmový interval (v Sk)	Počet domácností	Príjem na osobu						
		spolu	z toho					
			pracovné	sociálne	iné	naturálne	z predaja poľ. výrobkov	zo zahraničia
do 3 000	12,1	100,0	26,6	70,3	0,7	1,8	.	0,3
3 001 – 6 500	39,4	100,0	60,8	36,0	0,5	1,6	0,1	0,9
6 501 – 6 750 <i>(priemer)</i>	2,9	100,0	63,9	33,3	0,5	1,4	0,04	0,6
6 751 – 10 500	27,9	100,0	66,3	20,8	0,4	1,1	0,7	1,4
10 501 – 14 000	11,0	100,0	79,8	15,6	0,9	0,8	0,1	2,9
14 000 a viac	6,7	100,0	86,3	0,6	3,5	0,04	0,01	3,8
Spolu	100,0	100,0	68,9	26,9	0,1	1,2	0,01	1,7

Prameň: Mikrocenzus 2003, vlastné prepočty.

Tradičné členenie domácností do *sociálnych skupín* podľa postavenia ich prednostov ukázalo, že v čase posledného mikrocenzového zisťovania (r. 2002) sa na *najnižšej pozícii* škály príjmového pásma čistého mesačného príjmu na člena domácnosti (do 3 000 Sk) nachádzalo 11,2 % zo skupiny zamestnaneckých domácností, 24,2 % podnikateľských skupín domácností so zamestnancami a 18,3 % zo skupiny podnikateľských domácností bez zamestnancov, t. j. živnostenských domácností. Je pozoruhodné, že v tejto pozícii sa nachádzalo iba 5,8 % z domácností členov produkčných družstiev. V nižšom príjmovom pásme (tesne pod celospoločenským priemerom) sa grupovalo 36,9 % domácností zamestnancov; 35,8 % družstevných domácností; 18,1 % podnikateľských domácností (zamestnávateľských) a 23,0 % domácností podnikateľov bez zamestnancov. V pásme priemeru vo všetkých uvedených sociálnych skupinách nastal prudký pokles podielu domácností. Nad celospoločenským priemerom čistého mesačného peňažného príjmu na osobu sa zaznamenal rast podielu vo všetkých sociálnych skupinách: 49,3 % domácností zamestnancov (z toho 7,0 % v najvyššom príjmovom pásme nad 14 000 Sk na osobu a mesiac); 55,9 % domácností členov

produkčných družstiev (z toho 15,9 % v najvyššom príjmovom pásme); 56,8 % *podnikateľov so zamestnancami* (z toho 25,1 % v najvyššom príjmovom pásme) a 57,3 % *podnikateľských rodín bez zamestnancov* (z toho 20,8 % v najvyššom príjmovom pásme).

Možno očakávať, že pokračujúce variantné výkyvy na trhu práce aj v nasledujúcom období prinesú ďalšie zmeny v príjmovej štruktúre domácností. Pokračovať bude redistribúcia príjmov z rôznych zdrojov v meniacom sa podiele, tlak na sociálne zdroje však bude s určitosťou naďalej pokračovať. Na význame budú nadobúdať zdroje príjmov z neformálnej ekonomiky a iných zdrojov. Zároveň možno očakávať, že sa objavia i nové zdroje legálnych príjmov. Hrozí však nebezpečný rast príjmov z čiernej ekonomiky, spojený s vážnymi sociálno-patologickými fenoménmi.

4.4. Spotreba domácností

Zmeny v dôchodkovej pozícii v priebehu transformačného obdobia ovplyvnili koncentráciu či nútenú preferenciu výdavkov v celkovej spotrebnej štruktúre domácností a podnietili vyprofilovanie takej spotrebiteľskej štruktúry, ktorá odráža stratifikačné tendencie v spoločnosti. Okrem dominantných ekonomických faktorov, ktoré vplývali na vývoj súkromnej spotreby, pôsobili na ňu i ďalšie faktory, a to sklon domácností k úsporám, ovplyvňovaný úrokovými sadzbami, stav zamestnanosti, ktorý stimuluje dôveru či nedôveru spotrebiteľov k očakávaným dôchodkom, rôzne druhy pôžičiek a predajov na splátky, systém hodnôt a pod.

Ak predstavitelia klasickej, neoklasickej ekonómie v makroekonomických procesoch rovnováhy priradujú rovnakú váhu dôležitosti podnikom a domácnostiam, pričom domácnostiam pripadá úloha ponúkať prácu, spotrebúvať statky a vytvárať úspory, čím im súčasne prisudzujú významnú rolu stimulu ekonomických procesov, v tranzitívnej spoločnosti (na rozdiel od štandardných trhových ekonomík) je táto ich rola značne narušená. A ak teda súkromná spotreba domácností predstavuje v celkom agregátnom dopyte veľkú váhu a jej zmeny bývajú spravidla určujúce pri zmenách výroby, potom úroveň a vyvíjajúca sa štruktúra spotreby na Slovensku sotva zohrá očakávanú motivačnú rolu pri raste domácej výroby. V tomto kontexte stratifikácia spoločnosti do roly stimulátora vyprofilovala skôr sociálne preferované skupiny

domácností s vysokými finančnými príjmami a s neobmedzenými možnosťami uspokojovania potrieb, je ale otázne, či práve tieto skupiny nerealizujú svoju spotrebu zväčša mimo domácich zdrojov. Analogicky, tie skupiny domácností, ktoré sú týchto možností pozbavené a dokážu si v prevažnej miere uspokojovať len základné životné potreby (pri nereálnej možnosti ich výraznejších zmien), realizujú svoju spotrebu skôr cez kanály tieňovej ekonomiky (trhy, burzy a pod.), čo sotva možno považovať za dostatočný motivačný impulz k oživovaniu ekonomiky.

Ak v predtransformačnom období platilo, že prevaha dopytu domácností (na nerovnovážnom trhu tovarov a služieb) „nahrávala“ domácej ponuke reprezentovanej podnikmi, čo malo v nich za následok stratu motivácie k racionálnej ekonomickej činnosti, v súčasnosti klesajúci dopyt domácností znamená nezanedbateľný prvok, ktorý sotva bude stimulovať nastolenie vnútornej rovnováhy na trhu tovarov a služieb.

Pokles reálnych príjmov domácností, najmä za obdobie 1998 – 2001, sa prejavil v poklese ich reálnej spotreby v priemere o viac než 7 %. V roku 2002 sa zmiernilo tempo rastu regulovaných cien, čo sa odrazilo vo vývoji spotrebiteľských cien, ktoré sa v priemere roka (v porovnaní s predchádzajúcim rokom) zvýšili v súhrne o 3,3 %. Z dlhodobého hľadiska spotrebiteľské ceny rástli od vzniku samostatnej SR, čo sa prejavilo tým, že v roku 2002 vzrástli oproti roku 1993 viac ako dvojnásobne. To zároveň prebiehalo v znamení zníženia reálneho i očakávaného tempa rastu konečnej spotreby domácností. Ekonomická frustrácia, za posledné obdobie, sa prejavila v reakciách obyvateľstva, keď 62 % zdôraznilo úsporné režimy v spotrebe a 48 % pocítilo zhoršenie už i pri nákupoch potravín (SME, 2003, s. 7).

Štruktúra spotrebných výdavkov podľa jednotlivých spotrebných komodít a v rámci rodinných rozpočtov jednotlivých sociálnych skupín vykazovala rôzne úrovne.

Vo všetkých príjmových skupinách sa v podstate vyprofilovala spotrebná štruktúra preferujúca potravinové komodity a služby spojené s bývaním.

V najnižších príjmových skupinách výdavky na výživu a bývanie pohlcujú viac než 50 % všetkých spotrebných výdavkov, v domácnostiach s príjmom nižším ako 1,5-násobok životného minima až 58 % (výdavky na potraviny 35,3 % a na bývanie 22,7 % zo spotrebných výdavkov).

Domácnosti s čistým peňažným príjmom nachádzajúcim sa na úrovni medzi dvojnásobkom a trojnásobkom životného minima sa štruktúrou spotrebných výdavkov približujú úrovni priemernej domácnosti (26,5 %; 17,6 %).

Výraznejšia diferenciacia sa prejavuje v domácnostiach nachádzajúcich sa nad úrovňou trojnásobku životného minima (na ekvivalentného člena domácnosti na mesiac), kde výdavky na potraviny predstavujú 19,8 %, na bývanie 13,6 % a na dopravu 16,4 %. V týchto skupinách domácností sa zaznamenali i vyššie výdavky na dovolenky a kultúru. Vo výdavkoch na vzdelanie medzi jednotlivými skupinami domácností (podľa zvoleného porovnávacieho kritéria) sa nezaznamenali výraznejšie rozdiely, pohybovali sa okolo 1 %. Prebiehajúcimi transformačnými zmenami vo financovaní zdravotnej starostlivosti a v cenovej liekovej politike nominálny i reálny index rastu spotrebných výdavkov na tieto služby, zaznamenaný za posledné dva roky vo všetkých skupinách domácností, bude progresívne rásť, čo môže výraznejšie zmeniť preferenčný rámec spotrebnej štruktúry domácností.

Podľa kritéria rozdeľovania domácností na sociálne skupiny a typy domácností možno konštatovať, že spotrebná výdavková štruktúra v podstate kopíruje výdavkovú štruktúru všeobecnej priemernej slovenskej rodiny s odchýlkami z hľadiska príjmov.

Na potravinové komodity vydávajú najviac dôchodcovské domácnosti (36,2 %) a viacdtné domácnosti (28,1 %). Za nimi nasledujú domácnosti roľníkov (27,3 %) a rodiny s deťmi (25,7 %). Menej než ostatné domácnosti na potraviny vydávajú rodiny SZČO (23,7 %).

V podstate už od začiatku transformácie sa na Slovensku postupne zafixoval určitý pretrvávajúci model výdavkovej štruktúry, podľa ktorého rodiny zo spotrebných výdavkov najväčší podiel vydávajú na potraviny a nealkoholické nápoje, a to i pri redukcii spotreby vo fyzických jednotkách. Od roku 1998 pri nominálnom raste výdavkov na tieto komodity, v súhrne domácnosti o 7 %, ich reálna spotreba klesla o -6,3 %. Nielen v prípade potravín, ale i ďalších spotrebných komodít sa roztvárali nožnice v prospech znižovania reálnej spotreby. Operuje sa tým, že cena potravín na Slovensku predstavuje 51 % z priemeru cenovej hladiny v EÚ, čo je jedna z najnižších hodnôt. Napriek tomu spotreba bude i naďalej kopírovať stav reálnych príjmov a jej vyrovnanie

a priblíženie sa k štruktúre a úrovni krajín EÚ, i pri uvažovaní o pravidelnom ročnom ekonomickom raste (tým aj raste príjmov), predpokladá dlhší časový horizont.

V krajinách EÚ je rodinná výdavková štruktúra orientovaná prevažne na bývanie (21 %) a na dopravu (14 %). Európske rodiny menej míňajú na potravinárske produkty (okolo 13 %) a oblečenie (6 %), viac na kultúru a rekreáciu (cez 10 %).

Samotné rozdiely medzi jednotlivými krajinami EÚ ukázali, že v menej vyspelých krajinách (ak ich hodnotíme podľa kritéria výšky HDP na obyvateľa), ako sú Portugalsko, Taliansko, Grécko a Španielsko, vo výdavkovej štruktúre domácností prevažujú výdavky na potravinové komodity. Slovensko sa v tejto výdavkovej položke podobá Portugalsku. Vo vyspelých krajinách, ako sú napríklad Belgicko, Dánsko, Luxembursko, Holandsko, Rakúsko a Švajčiarsko, prevládajú v domácnostiach skôr výdavky na bývanie, dopravu a „luxusné“ komodity.

Slovenské domácnosti vo výdavkovej štruktúre v určitom zmysle kopírujú výdavkovú štruktúru v niektorých krajinách v EÚ tým, že stále väčšiu časť spotrebných výdavkov domácnostiam pohlcujú výdavky na bývanie a s tým spojené služby, určite v inej miere, kvalite a štruktúre, a to 17,6 %. Od roku 1998 nominálne vzrástli výdavky spojené s bývaním (voda, nájomné, elektrina, plyn a iné palivá) takmer o 60 % v úhrne domácností, ich reálna spotreba ale klesla o 21 %. Vzhľadom na normatívny charakter nie je celkom možné zo strany domácností ešte výraznejšie ovplyvniť a redukovať ich reálnu spotrebu.

Značný podiel (na osobu a mesiac) zo spotrebných výdavkov na bývanie vynakladajú domácnosti dôchodcov (27,3 %). V ostatných sociálnych skupinách domácností, resp. typov rodín sú výdavky na bývanie, s menšími rozdielmi, na úrovni priemernej domácnosti.

Napriek nominálnemu (od roku 1998 o 1,1 %) a reálnemu poklesu (o 12,8 %) výdavkov na odevy a obuv táto spotrebná položka v spotrebe slovenských domácností zohráva nezanedbateľnú rolu (okolo 10 % zo spotrebných výdavkov). Najmenej na ne vynakladajú domácnosti dôchodcov (5 %), najviac domácnosti samostatne zárobkovo činných (10 %) a rodiny s deťmi (9 %).

Nominálny a reálny nárast spotrebných výdavkov v oblasti telekomunikácií a spojov, zdravia, vzdelania, ktoré v predtransformačnom období v rozpočtoch domácností

predstavovali nevýrazné, resp. nulové položky, sa zaznamenal vo všetkých skupinách domácností, čo sa najmarkantnejšie prejavilo vo výdavkoch spojených so zdravím, najmä v dôchodcovských domácnostiach, ktorých výdavková štruktúra sa viac podobá tým typom domácností, ktoré sa nachádzajú v nižších príjmových pásmach a v ktorých rast tejto výdavkovej položky môže viesť až k ohrozeniu základného ľudského práva na zdravie a život.

Nominálny rast výdavkov v oblasti dopravy, spojov, rekreácie a kultúry v reálnej spotrebe kopíruje príjmy v jednotlivých sociálnych skupinách a viac ako pri základných životných potrebách odráža príjmovú stratifikáciu spoločnosti.

Obmedzenosť finančných zdrojov a potenciálny rast cien môže zákonite viesť k stlačeniu spotrebiteľského dopytu časti domácností a k ešte racionálnejšej koncentrácii či nútenej preferencii v ich spotrebnej štruktúre. Deficit v tomto smere môže zasiahnuť najmä nízkopríjmové skupiny domácností. Následné stlačovanie dopytu po spotrebných statkoch hrozí posilňovaním jeho orientácie do sféry skrytej ekonomiky, čo sa prejaví v deficite zdrojov príjmov do štátneho rozpočtu „vdďaka“ nedostatočnej kontrolovateľnosti tejto ekonomiky, a zároveň nezanedbateľnou mierou ohrozí i existenciu domáceho podnikateľského sektora.

Na Slovensku sa postupne zafixoval určitý pretrvávajúci model výdavkovej štruktúry a ukazuje sa, že výdavky na potraviny a bývanie už dlhodobo budú predstavovať určujúcu zložku spotrebných výdavkov slovenských domácností.

5. TRANSFORMAČNÝ PROCES A REGIONÁLNA KOHÉZIA

5.1. Transformačný proces a a regionálna hospodárska štruktúra

Transformácia ako základný a nevyhnutný proces prechodu ekonomiky a celej spoločnosti na nové podmienky fungovania krajiny je proces zložitý, dlhodobý, pričom jeho vnútorný obsah je výrazne podmienený východiskovým stavom. Slovenská ekonomika pred transformačným procesom disponovala znakmi, ktoré do súčasnosti podmieňujú formovanie jej regionálnej kohézie, t. j. súdržnosti dosiahnuteľnej koordinovaným prístupom k cieľovému zameraniu znižovania rozdielov v úrovni rozvoja jednotlivých regiónov a odstraňovania zaostalosti najviac znevýhodnených (najchudobnejších) regiónov. Priestorové usporiadanie krajiny bolo predmetom priestorového plánovania, ktoré sa realizovalo systémom oblastného a územného plánovania. Oblastné plánovanie predstavovalo hlavne ekonomickú reguláciu formovania územia a územné plánovanie územno-technickú reguláciu funkčného využitia územia. Obe činnosti centrálnie koordinovala Slovenská plánovacia komisia a mali svoje zastúpenie aj na nižších orgánoch – národných výboroch (krajských a okresných), kde pôsobili odbory oblastného plánovania, odbory územného plánovania a odbory výstavby. Spracúvali sa dokumenty dlhodobého, strednodobého a krátkodobého charakteru. Základnými princípmi vychádzajúcimi z centralistického prístupu riadenia boli: plánovitosť a proporcionalita rozvoja oblastí. Napriek tomu sa nedosiahol vyvážený rozvoj a racionálne usporiadanie regiónov. Ovplyvnili to viaceré procesy – industrializácia, urbanizácia a regionalizácia.

5.1.1. *Procesy vplývajúce na regionálnu hospodársku štruktúru*

Dôsledky procesu industrializácie môžeme skúmať vo viacerých súvislostiach. Spriemyselňovanie Slovenska sa realizovalo lokalizáciou výrobu surovínovo viazaných na ruské (bývalé sovietske) dodávky a produkčne orientovaných na východné trhy. Implantovali sa výroby a činnosti surovínovo-, energeticky- a pracovno náročné. Nezanedbateľný bol fakt, že dovtedy agrárne orientované Slovensko takto „získalo“

výroby s nízkym stupňom finalizácie, t. j. s nízkou pridanou hodnotou. Odvetvovo sa niektoré oblasti stali monoštruktúrne, kde dominoval jeden veľký podnik s vysokou dispozíciou citlivosti na zmeny štruktúry ekonomiky. To sa výrazne a hlboko prejavilo pri konverzii zbrojárskeho priemyslu začiatkom 90. rokov, ktorá spôsobila vážne problémy v ekonomike regiónov, kde bola táto výroba koncentrovaná. Centrálne rozhodovanie o umiestňovaní investícií do jednotlivých regiónov sa vzhľadom na morfológickú tvárnosť krajiny koncentrovalo do kotlínnych a nížinných území, bez adekvátneho rešpektovania ekologickej náročnosti lokalizovaných jednotiek, pričom koncentrácia vysokoodpadových výrob v takomto území spôsobila devastáciu životného prostredia s výrazne negatívnym vplyvom nielen na vegetáciu, jednotlivé zložky životného prostredia, záber pôdy, ale hlavne na kvalitu prostredia a zdravotný stav obyvateľov týchto území.

Od polovice 60. rokov sa rozdrobená štruktúra osídlenia formovala procesom riadenej urbanizácie. Základným dokumentom, resp. nástrojom tohto procesu sa stal *Projekt urbanizácie* z roku 1976, ktorý dostal podobu zákona. Obsahovo ho predchádzala *Koncepcia osídlenia* z roku 1972, ktorá hierarchicky členila sídla na strediskové a nestrediskové, pričom strediskové sídla boli usporiadané v troch úrovniach – oblastného, obvodného a miestneho významu. Samotný projekt mal dlhodobo formovať osídlenie Slovenska v 13 mestských regiónoch, geograficky zoskupených vo dvoch urbanizačných osiach – severnej (dopravný koridor Bratislava – Žilina – Košice) a južnej (dopravný koridor Bratislava – Zvolen – Košice). Aktualizácie projektu z roku 1983 a 1986 posúvali síce význam vo všetkých 74 urbanizačných priestoroch sídiel obvodného významu, čím bolo plošne viac pokryté územie Slovenska, no nepomohlo to riešeniu odťažitých území od rozvojových osí – osobitne južných území stredného Slovenska, severných území Slovenska a okrem centier Prešov a Košice temer celému územiu východného Slovenska. Do formovania regionálnej štruktúry Slovenska sa tým presadzoval problém centrum – periféria, ktorý podstatne dimenzuje potrebu a hĺbku kohézie. Vychádzajúc z teoretických poznatkov zaoberajúcich sa uvedeným fenoménom (Ivaničková, 1998, s. 136 – 140), na slovenské podmienky možno uplatniť charakteristiku, že „centrum a periféria sú symetricky si odporujúce pojmy, každý jeden označuje opačnú stranu svetovej reality. Centrum sa stáva synonymom

prvotného vnútorne hnacieho rozvoja v protiklade k periférii, ktorá stelesňuje oneskorenosť zvonka hnaným rozvojom“. Je nesporné, že polarizácia Slovenska na západ – sever a juh – východ je skutočnosťou, ktorá bude dlhodobo podmieňovať procesy jej eliminácie, resp. zmierňovania. Koncepcia územného rozvoja Slovenska (verzie z rokov 1994, 2001) by mala prispieť k tomuto riešeniu, pričom základné rozvojové osi – sídelná a dopravná – rešpektujú doterajší stav s prepojením na európske rozvojové osi, rozpracovaním ťažísk osídlenia Slovenska v troch úrovniach a špecifikáciou slovenských rozvojových osí do trojstupňového systému (MŽP SR, 2001, s. 41 – 53).

Vplyv procesu *urbanizácie* mal po roku 1990 ešte dva prejavy:

1. Niekdajšie násilné pričleňovanie obcí k mestám, resp. model strediskových obcí spôsobili, že v zmysle zákona č. 390/1990 Zb. o obecnom zriadení sa pôvodné obce začali osamostatňovať, čím nadobudli späť právnu subjektivitu a vlastnú identitu. Tento proces priniesol za roky 1990 až 2000 nárast o 217 obcí – väčšinou malých s počtom do 500, resp. 1 000 obyvateľov. Znamenalo to ďalšiu fragmentáciu štruktúry osídlenia s vážnymi problémami pri plnohodnotnom zabezpečovaní samosprávnych kompetencií, čo ešte viac akceleruje v tomto období, keď reforma verejnej správy preniesla veľký rozsah kompetencií na samosprávy obcí.
2. Až 77 sídiel obvodného významu špecifikovaných v koncepcii osídlenia sa vyvíjalo ako územia so svojím spádovým územím a vytvorili sa previazané územné celky, ktoré sa stali viac-menej základom novej štruktúry 79 okresov v roku 1996.

Regionalizácia je činnosť spojená s delením krajiny na regióny. K regionalizácii je možné pristupovať z rôznych hľadísk, jeden z prístupov je podľa typov regionalizácie (Hamalová – Tvrdoň – Žárska, 1997, s. 16 – 32). Proces regionalizácie by mal prispieť k tomu, aby administratívne jednotky, na ktoré sa krajina člení, boli zároveň aj jednotkami ekonomickými. Takáto regionalizácia umožní vytvoriť aj sieť špeciálnych regiónov, ktoré nemusia pokrývať celé územie krajiny a slúžia na stanovený účel až do vyriešenia problému (so špeciálnym rozvojovým problémom), alebo aj dlhodobo (pohraničné). Väčšinou sa hľadá taký model usporiadania krajiny, aby jeho výsledkom boli regióny ako konzistentné celky tvoriace základ jeho sociálno-ekonomického rozvoja, t. j. územné jednotky vhodné na projektovanie rozvojových procesov a vybavené sústavou kompetentných inštitúcií na tvorbu a uplatňovanie

relatívne autonómnej regionálnej politiky – regionálne a lokálne iniciovanej politiky. Do transformačného procesu vstúpilo Slovensko rozčlenené na kraje (4) a okresy (38), pričom krajská úroveň sa zrušila a miestna štátna správa fungovala na okresnej a obvodnej úrovni (121). Toto členenie sa považovalo za dočasné a mal sa koncipovať a prijať taký model, ktorý by splňal kritériá administratívnej aj ekonomickej regionalizácie. Nové krajské a okresné členenie prijaté v roku 1996 však tieto ambície nespĺňalo. Osem krajov nepredstavuje prirodzené regióny a deklarované kritérium ich vytvorenia – ekonomická homogenita – v praxi znamenalo narušenie vnútornej integrity regiónov. Atomizácia okresov z 38 na 79 síce umožňuje lepšie identifikovať vecné problémy okresu, no sú to malé územné jednotky na riešenie rozvojových procesov. Do týchto jednotiek boli inštalované orgány štátnej správy, ale nerealizovalo sa vytvorenie samosprávnych územných jednotiek na regionálnej úrovni, čím regionálna politika aj naďalej zostávala v plnej kompetencii štátnej správy. Nevytvorili sa predpoklady na realizovanie decentralizácie rozhodovacích procesov, ktorá sa vníma ako východisko aktívnej regionálne iniciovanej politiky, ktorá má ambície a možnosti prispieť k zvýšeniu výkonnosti ekonomiky.

Skúmať tieto tri procesy izolovane nie je možné, a ani zmysluplné. Rovnako je ťažké izolovane merať hĺbku ich dopadu do „priestoru“, ale s určitou mierou pravdepodobnosti je oprávnené konštatovanie, že ich konkrétna aplikácia mala v rôznych regiónoch účinok rôznej intenzity. Ich vplyv možno zovšeobecniť tým, že na regionálnu hospodársku štruktúru mali synergický efekt. Jeho výsledok sa prejavil v regionálnych disparitách, s ktorými regióny Slovenska vstupovali do prechodu na trhovú ekonomiku. Nerovnaká pozícia, veľké rozdiely vo výkonnosti regiónov a v úrovni ich sociálneho a ekonomického rozvoja boli východiskom, ktoré nedávalo šance na riešenie v strednodobom horizonte. Vytváralo to náročné a realizačne veľmi zložité postavenie problémových (zaostalých a zaostávajúcich) regiónov pred transformačným procesom. Ich adaptabilita na tento proces bola od prvého momentu problematická a znásobená ďalšími faktormi, ktoré sa v rámci obdobia transformácie do slovenskej ekonomiky etablovali (konverzia zbrojárskeho priemyslu, problémy poľnohospodárstva, strata východných trhov). Aj keď vplyv týchto faktorov mal diferencovaný účinok, pozícia problémových regiónov sa ešte viac zhoršila a do stavu depresie sa dostali

regióny, ktoré v predchádzajúcom období patrili k rozvinutým. Ich slabou stránkou bola málo diverzifikovaná odvetvová štruktúra reprezentovaná jedným – dvoma veľkými podnikmi viažucimi rozhodujúcu časť zamestnanosti regiónu (okresu).

5.1.2. Analýza regionálnych disparít

Napriek tomu, že od začiatku 90. rokov sa regionálne disparity sledovali a rôznymi metódami a technikami neustále monitorovali, nepodarilo sa ich riešiť, resp. „konzervovať“ a najproblémovjšie regióny (okresy) sa veľmi ťažko adaptovali na trhové podmienky a ich problémy sa prehľbovali, čím sa v postavení ekonomiky Slovenska ich marginalita zintenzívňovala.

Vážne ohrozenou skupinou sa stali aj niektoré regióny s depresívnym vývojom, čím sa počet problémových regiónov zvyšoval a zvyšovala sa aj početnosť vecných problémov – často s koncentrovaním účinkom v jednom regióne – a prerastala z ekonomických do sociálno-patologických javov.

Na identifikáciu disparít sa používa rôzne kombinovaná sústava ukazovateľov ekonomickej a sociálnej úrovne. Niektoré ukazovatele majú však v tejto sústave dominantné postavenie a predstavujú hodnoty pre národné a medzinárodné porovnanie (za predpokladu jednotnej metodiky výpočtu).

Niektoré z nich sú zároveň aj indikátormi regionálnych rozhodnutí s uplatnením príslušných nástrojov. K týmto ukazovateľom patrí HDP na obyvateľa a miera nezamestnanosti. K miere nezamestnanosti sa viažu ďalšie ukazovatele trhu práce – priemerná mesačná mzda, sociálne príjmy, ekonomická aktivita obyvateľstva, index vitality.

Výkonnosť ekonomiky regiónu podmieňuje podnikateľská aktivita, produktivita práce, objem a smerovanie investícií vrátane zahraničných, odvetvová skladba, miera pridanej hodnoty. Inovačná kapacita regiónu a konkurencieschopnosť vychádzajú zo vzdelanostnej úrovne, z kapacít vedy a výskumu (počet zamestnaných, objem výdavkov a pod.), z inštitucionálneho vybavenia, z dostupnosti regiónu infraštruktúrnym vybavením.

Na potvrdenie konštatovaní o výrazných regionálnych disparitách sme použili základné charakteristiky¹ – HDP na obyvateľa, podiel HDP/obyv. regiónu na HDP/obyv. SR, HDP regiónu na HDP SR, miera nezamestnanosti, priemerná mesačná mzda, priame zahraničné investície.

T a b u ľ k a 5.1

Hrubý domáci produkt na obyvateľa v Sk (v bežných cenách)

Kraj	1999	2000	2001
Bratislavský	340 640	380 329	425 435
Trnavský	165 857	183 601	187 467
Trenčiansky	145 408	160 090	172 691
Nitriansky	136 429	152 120	157 154
Žilinský	127 191	140 521	152 191
Banskobystrický	129 368	143 293	157 122
Prešovský	95 200	104 302	112 741
Košický	141 167	153 745	172 695
SR	156 432	172 946	186 903

Prameň: http://www.statistics.sk/webdata/ks/reghdp/rhdp_obyv.htm

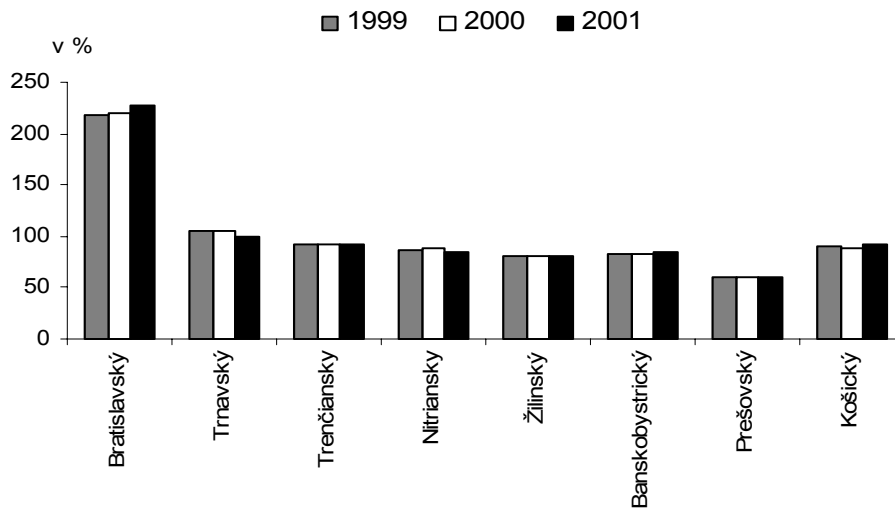
Základný indikátor ekonomickej úrovne regiónu dokumentuje výraznú silu Bratislavského kraja, ktorý determinuje výšku HDP na obyvateľa SR, čo spôsobuje, že len Trnavský kraj je nad slovenským priemerom a ostatné regióny sú pod týmto priemerom. Toto postavenie ešte zhoršuje medziročný index rastu, ktorý má najvyšší opäť Bratislavský kraj (okrem roka 2001, keď je o 0,4 percentného bodu lepší Košický kraj). Optika koncentrácie tvorby HDP na obyvateľa sa ešte viac prehĺbi, ak sa použije percentuálne vyjadrenie HDP na obyvateľa kraja/SR.

Údaje použité na zostavenie grafu 5.1 vykazujú výrazné postavenie Bratislavského kraja, ktorý má 2,2-krát až 3,77-krát vyšší HDP/obyv. oproti ostatným krajom. Zároveň je možné vidieť, že tento kraj má aj najvyššie tempo rastu a okrem Košického kraja ostatné kraje viac-menej stagnujú, čo disparitu meranú týmto ukazovateľom ešte prehľbuje. Graf však nevypovedá o jednej skutočnosti, ktorá môže zhoršovať postavenie hlavne Prešovského kraja, a to, že počas 90. rokov mal vysoký index vitality – 165 v roku 1995 a 149 v roku 1999, pričom slovenský priemer bol 127, resp. 110 (druhý v poradí je Košický kraj s hodnotami 139 a 124).

¹ Údaje sú z: www.statistic.sk a nbs.sk; údaje HDP sú z bežných cien v Sk, miera nezamestnanosti je podľa výberového zisťovania pracovných síl, priemerná mesačná mzda je bez podnikateľských príjmov.

Graf 5.1

**Pomer HDP na obyvateľa k priemeru Slovenskej republiky v %
(priemer SR = 100)**



Prameň: Vlastné prepočty podľa http://www.statistics.sk/webdata/ks/reghdp/rhdp_obyv.htm

Ak si porovnáme celkový HDP kraja na celkovom HDP Slovenska, situácia už nevyznieva tak dramaticky, disparita predstavuje cca 2,0 – 2,5-násobok v neprospech všetkých krajov voči Bratislavskému. V prvom ukazovateli to spôsobil efekt počtu obyvateľstva, ktorého najviac žije v Prešovskom a Košickom kraji. Údaje nám potvrdzujú aj nepriaznivý jav, že za sledované obdobie 1996 – 2001, čiže za 5 rokov, sa podiely krajov nezmenili.

T a b u ľ k a 5.2

Podiely jednotlivých krajov na HDP Slovenska (v %)

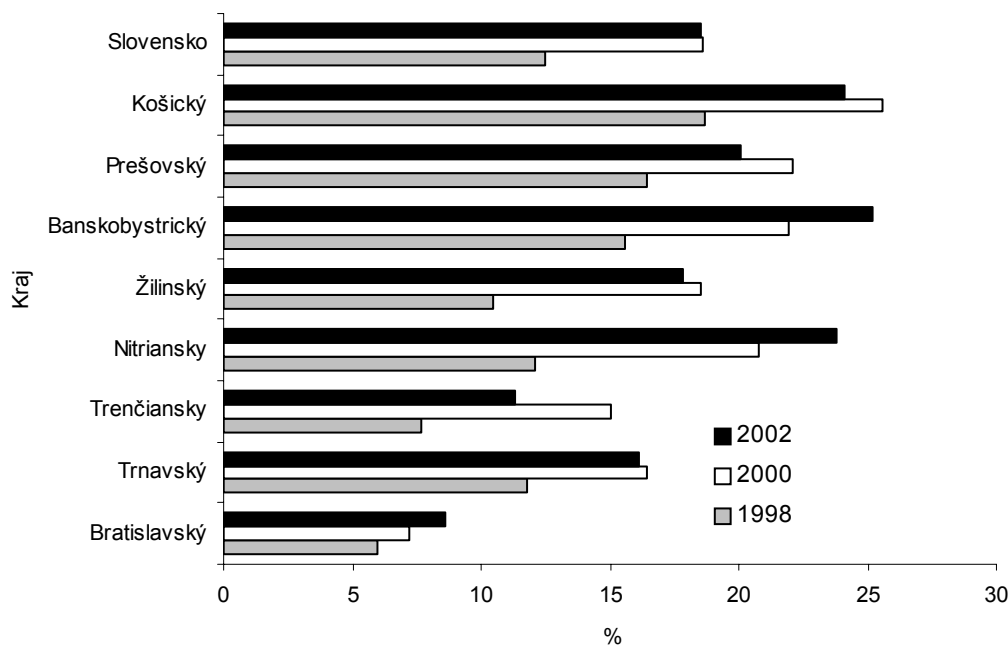
Kraj	Podiel na HDP Slovenska r. 1996	Podiel na HDP Slovenska r. 2001
Bratislavský	25	25
Trnavský	11	11
Trenčiansky	11	10
Nitriansky	12	12
Žilinský	10	10
Banskobystrický	10	10
Košický	12	13
Prešovský	9	9

Prameň: Vlastné prepočty podľa: <http://www.statistics.sk/webdata/ks/reghdp/rhdp.htm>

So situáciou v hodnotách HDP viac-menej korešpondujú aj hodnoty miery nezamestnanosti. Najvyššie hodnoty v celom sledovanom období dosahuje v Košickom, Banskobystrickom, Prešovskom a Nitrianskom kraji. Ešte výraznejšia je korelácia medzi mierou nezamestnanosti a priemernou mesačnou mzdou. Túto koreláciu nepotvrzuje len Košický kraj (U. S. Steel), no v krajoch Prešovskom, Nitrianskom a Banskobystrickom je evidentná, to znamená, že kraje s vysokou mierou nezamestnanosti majú aj nízku priemernú mesačnú mzdu.

Graf 5.2

Miera nezamestnanosti v regiónoch Slovenska

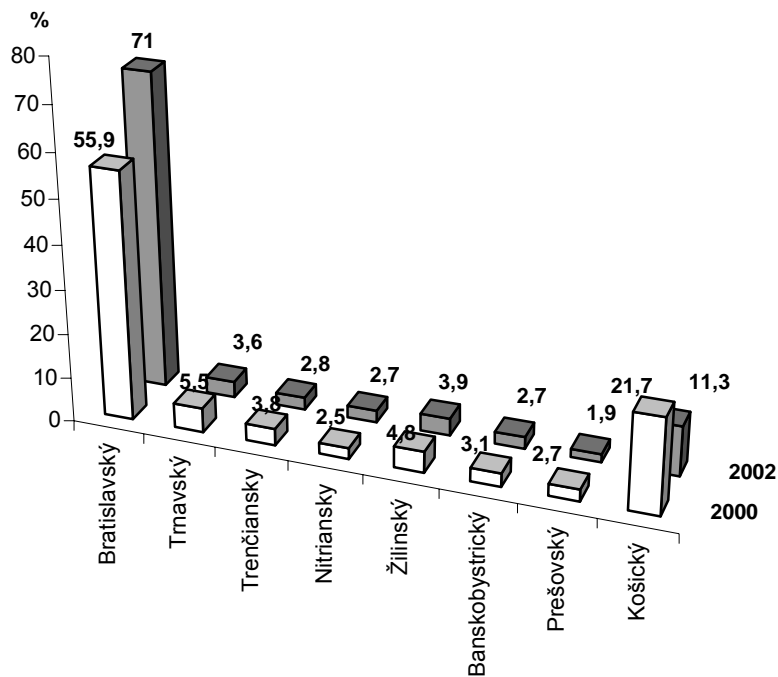


Prameň: Vybrané ukazovatele o regiónoch Slovenska. Štatistický úrad SR.

Efekt ekonomického rastu a eliminácie regionálnych disparít majú zahraničné investície, ktoré ako kapitál prichádzajúci do regiónu a mali by zvyšovať jeho konkurencieschopnosť. Použitý údaje o priamych zahraničných investíciách do slovenskej ekonomiky v regionálnom pohľade ukazujú na stav, že investori sa orientujú na vyspelú Bratislavu; treba však poznamenať, že tento stav je dôsledkom tzv. efektu centrality – sídla spoločností, do ktorých išli investície (prevažne privatizačné).

Graf 5.3

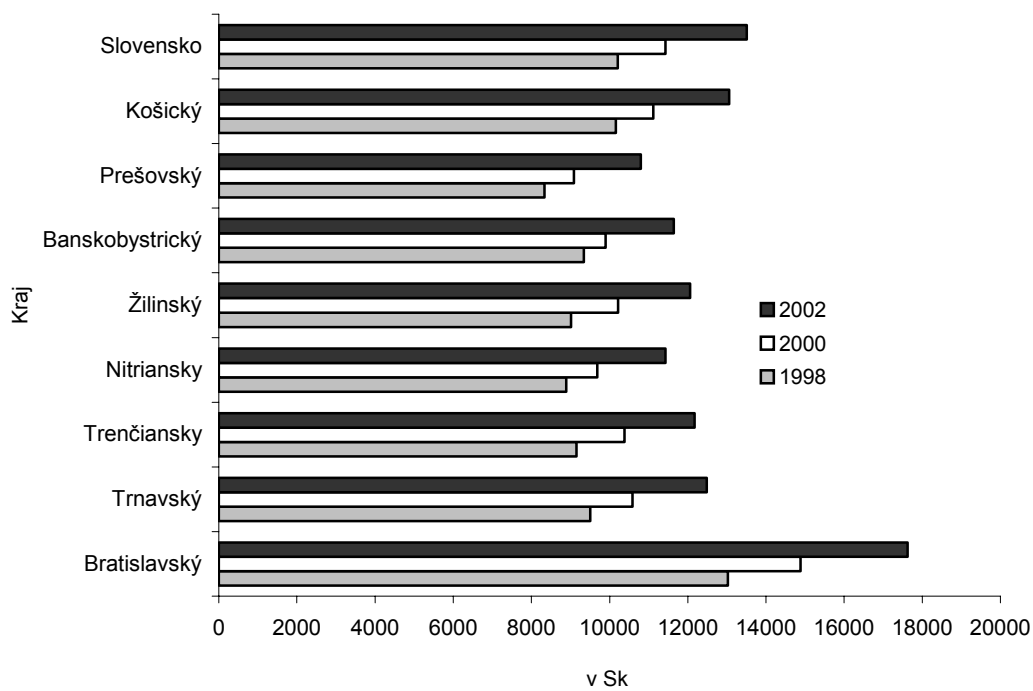
Podiel jednotlivých krajov na objeme priamych zahraničných investícií v Slovenskej republike



Prameň: Vybrané ukazovatele o regiónoch Slovenska. Štatistický úrad SR.

Graf 5.4

Priemerná mesačná mzda v regiónoch Slovenskej republiky



Prameň: Vybrané ukazovatele o regiónoch Slovenska. Štatistický úrad SR.

5.1.3. Kategorizácia regiónov

Regionálne analýzy pracujúce s uvedenou sústavou ukazovateľov, resp. doplnenou alebo modifikovanou podľa cieľov analýzy, mali rôzne vyústenie do kategorizácie regiónov – podľa miery adaptability, podľa stupňa rozvinutosti, podľa charakteru vecných problémov, podľa predpokladov využitia štátnej alebo nadnárodnej pomoci. Často sa regióny na báze jednej sústavy hodnotili rôznymi metódami, pričom zaradenie regiónu podľa určitej kategorizácie bolo spojené aj s ďalšou kategóriou. Bolo to logické prepojenie, lebo napríklad stupeň rozvinutosti, resp. zaostávanie regiónu spôsobovali rôzne vecné charakteristiky, na riešenie ktorých bolo možné uplatniť určité nástroje alebo typ politiky rozvoja.

Na dokumentovanie niektorých parciálnych záverov a tvrdení použijeme krátku genézu, ktorou chceme zároveň ilustrovať nesystémovosť prijímaných opatrení s nízkou účinnosťou riešenia regionálnych disparít:

1. Výsledkom analýzy okresov v roku 1991 bolo vymedzenie 11 okresov, kde sa kumulovali negatívne dopady adaptability na trhové podmienky a mohli v nich vzniknúť ohniská sociálnych problémov (Správa o regionálnych dôsledkoch prechodu na trhovú ekonomiku, 1991, s. 1 – 9). Okresy boli vymedzené na základe sociálno-ekonomickej analýzy, a hlavne na základe monitoringu 336 priemyselných podnikov nad 500 zamestnancov (február 1991), ktoré zamestnávali cca 62,1 % pracujúcich s rozšírením aj na poľnohospodárske a stavebné podniky (máj 1991). Monitoring mal charakter ankety obsahovo orientovanej na adaptabilitu na trhové podmienky, vplyv rozpadu východných trhov, rozsah nesolventnosti a pod. Územia ťažko adaptabilné na nové ekonomické podmienky tvorili okresy: Považská Bystrica, Čadca, Dolný Kubín, Veľký Krtíš, Lučenec, Rimavská Sobota, Rožňava, Spišská Nová Ves, Trebišov, Stará Ľubovňa, Bardejov.
2. V nasledujúcich rokoch (1993 – 1997) sa problematika niektorých okresov prerokovala vo vláde (v novom okresnom členení od r. 1996 – Banská Štiavnica, Zvolen, Banská Bystrica, Veľký Krtíš, Lučenec, Poltár, Rimavská Sobota, Revúca, Rožňava, Spišská Nová ves, Levoča, Gelnica, Svidník, Stropkov, Vranov nad Topľou, Trebišov, Michalovce, Sobrance). V roku 1998 navrhovaná stratégia regionálneho

rozvoja Slovenska (Návrh stratégie regionálneho rozvoja Slovenska, 1998, s. 5 – 8) konštatovala, že najnižšiu úroveň sociálno-ekonomického rozvoja dosahovali okresy Sobrance, Medzilaborce, Poltár, Rimavská Sobota, Gelnica, Snina, Vranov nad Topľou, Michalovce, a ako kraje Nitriansky a Prešovský.

Dosiahnuté výsledky nás vedú ku konštatovaniu, že so sedemročným odstupom boli vymedzené rovnaké, temer zhodné problémové územia Slovenska s výnimkou severných okresov stredného Slovenska.

3. Ďalšia štúdia *Regióny Slovenska* (M.E.S.A. 10, 2000) použila vlastnú typológiu regiónov: na R1 – vyspelé regióny, R2 – regióny s potenciálom stať sa vyspelými, R3 – menej vyspelé regióny s problémami rozvoja, R4 – zaostalé regióny. Regióny R3 a R4 sú koncentrované do južného Slovenska, počnúc Nitrianskym krajom až po Košický, a okrem troch okresov (Poprad, Prešov, Humenné) je nimi pokryté územie Prešovského kraja, súvislý pás tvoria aj severné okresy Žilinského kraja. Celkovo tieto dve kategórie regiónov tvoria 32 okresov, z toho 11 sú zaostalé okresy.
4. Dopadová štúdia o vstupe SR do EÚ (spracovaná v gescii ÚSSE SAV) zaraďuje okresy do 4 kategórií (na základe ukazovateľov – príjem z pracovnej činnosti a miera nezamestnanosti v rokoch 1997 – 2000): kategória A – rozvinuté regióny s mnohosektorovou ekonomickou základňou, kategória B – ekonomicky stabilizované regióny, kategória C – stagnujúce regióny s jednostranne orientovaným ekonomickým potenciálom, kategória D – ekonomicky depresívne regióny. „Z uvedenej analýzy vyplýva, že v problémových regiónoch (tvoria ich 39 okresov zaradených do kategórií C a D) žije 45,38 % obyvateľov, čo je oproti roku 1997 (42,91 %) nárast takmer o 2,5 percentného bodu. Pritom možno pozorovať tendenciu, že do nižších kategórií sa presúvajú predovšetkým okresy južného Slovenska, presnejšie z jeho juhozápadnej časti“ (Tvrdoň, 2002, s. 703).
5. Prijatý národný rozvojový plán kategorizuje kraje SR nasledovne:

„Do prvej skupiny patria rozvinuté kraje s diverzifikovanou a pomerne širokou škálou rôznych druhov priemyslu a služieb. V týchto krajoch je pomerne vysoká tvorba HDP na obyvateľa a pomerne nízka miera nezamestnanosti. K takémuto typu patria spádové územia regionálnych centier (Bratislava, Košice, Prešov, Banská Bystrica, Žilina, Trenčín, Nitra, Trnava). Nachádzajú sa na hlavných dopravných komunikáciách

Slovenska a vzhľadom na rozvinutosť priemyslu priťahujú dostatočné množstvo kvalifikovanej pracovnej sily.

Do druhej skupiny patria kraje s pomerne stabilizovanou ekonomikou, nachádzajúce sa pozdĺž hraníc s Českou republikou a v tradičných regiónoch Považia a Liptova. Tieto kraje sa vyznačujú priemyselnou tradíciou a pomerne dostatočným množstvom vlastných zdrojov. Diverzifikácia ekonomiky týchto krajov je dostatočná a vytvára tak vhodné predpoklady na budúci rozvoj.

Do tretej skupiny patria kraje silne poznačené štruktúrnymi problémami. Nedostatok príležitostí je zväčša dôsledkom úpadku istých druhov priemyslu (napr. zbrojárskeho priemyslu na strednom Slovensku) a tieto kraje majú vysokú mieru nezamestnanosti. Do tejto skupiny možno zaradiť i tie oblasti východného Slovenska a juhu stredného Slovenska, ktoré sa nachádzajú mimo regionálnych centier, a preto dlhodobo zaostávajú v rozvoji. Sú prioritnými oblasťami z hľadiska regionálneho rozvoja pre štrukturálne fondy EÚ“ (Národný rozvojový plán, 2003, s. 35).

Výstupy uvedených regionálnych analýz umožňujú formulovať niekoľko čiastkových záverov:

- rôzna metodika analýzy a rôzna kategorizácia regiónov sa stotožňujú vo vecných problémoch regiónov a v plošnom vymedzení;
- analýzy vychádzajúce z krátkočasového radu poukazujú na dve skutočnosti: regionálne disparity sa prehĺbujú v neprospech dlhodobo problémových regiónov a celkový počet problémových regiónov narastá;
- problémové regióny sú koncentrované do južných okresov západného a stredného Slovenska a severných okresov Oravy a Kysúc a zaberajú rozhodujúcu časť východného Slovenska;
- posilňuje sa severná sídelno-dopravná rozvojová os;
- územnou jednotkou analýz sú kraje, ale analýzy sú vždy rozpracované až po úroveň okresov, ktoré presnejšie identifikujú vecné problémy územia. Analýza na báze okresov však potvrdzuje aj ďalší fakt, že kraje sú pomerne heterogénne vzhľadom na rozdielnu úroveň rozvoja okresov, ktoré ho tvoria. Tento záver evokuje potrebu diferencovane uplatňovanej regionálnej politiky už z úrovne regiónu (kraja) spolu s takto aplikovanou národnou regionálnou politikou.

Analýzy disparít regionálnej štruktúry vyústili do formulovania zovšeobecneného záveru, ktorý si identicky „osvojili“ aj autori dvoch dokumentov projektujúcich nasledujúce obdobie (Národný rozvojový plán, 2003, s. 46; Prognóza rozvoja Slovenska do roku 2010, marec 2002, s. 19):

„Prehľbuje sa fragmentácia a polarizácia slovenskej spoločnosti, ktorá priberá podoby horizontálnej sociálno-priestorovej diferenciácie (regióny diferencované navzájom z hľadiska typov problémov a ich kumulácie) a vertikálnej sociálno-ekonomickej polarizácie (diferenciácia spoločnosti z hľadiska bohatstva). Zložitosť súčasnej situácie spočíva v tom, že obe tieto problémové dimenzie sa stretávajú spravidla v tých istých regiónoch a územiach.“

5.1.4. Regionálny rozvoj a regionálna politika v Slovenskej republike

Regionálna politika sa počas 90. rokov realizovala ako ad hoc politika voči regiónom, ktoré sa dostali do vážnych problémov a bolo potrebné zasiahnuť parciálnymi nástrojmi na ich možné riešenia, ktoré dostali väčšinou osobitnú zákonnú úpravu. Je ťažké odmietnuť ich existenciu z hľadiska potreby riešiť daný problém, no hodnotenie ich úspešnosti, resp. účinnosti je ťažko interpretovateľné vzhľadom na pretrvávajúce a prehľbujúce sa disparity regiónov. Príčiny je možné hľadať aj v ich vecnej roztrieštenosti a územnej nekoordinovanosti.

Poznatky o výrazných regionálnych rozdieloch napriek tomu výraznejšie nezmenili postupy a procesy regionálneho rozvoja. Naďalej boli charakteristické odvetvovým a nekoncepčným prístupom v uplatňovanej regionálnej politike. Odvetvosť riešenia regionálneho rozvoja možno dokumentovať aj tým, že rozsiahle fondové hospodárstvo (do roku 2002 malo Slovensko 14 štátnych fondov), ktoré nepriamo podporovalo regionálny rozvoj, bolo odvetvovo organizované podľa jednotlivých ministerstiev. Aj práce na dokumentoch, ktoré vyplývali z negociačného procesu, sa organizovali a spracúvali sektorovo, a potom sa premietali do regiónov (NPRR, NRP). Regionálna dimenzia hospodárstva Slovenska sa nestala obsahom dokumentu, ktorý by mal strategický alebo koncepčný charakter. Treba však spresniť, že takéto dokumenty vo forme návrhov sa postupne spracúvali – *Koncepcia štátnej regionálnej politiky*

(r. 1997), *Stratégia regionálneho rozvoja Slovenska* r. 1998) – zostali však len v polohe návrhov a vláda ich nepererokovala a neschválila.

Určité práce a snahy o koncepčný prístup s plošným riešením regionálneho rozvoja a s ambíciou postupne jednotlivými krokmi vybudovať ucelený systém regionálnej politiky tu boli hlavne v prvej polovici 90. rokov, no nedostalo sa im reálneho aplikačného naplnenia. Signálom tvorby systému boli už v roku 1991 vládou prijaté *Zásady regionálnej hospodárskej politiky* (uznesenie vlády SR č. 390/1991). K ich prijatiu výrazne prispela dôvodová správa, v ktorej boli okresy monitorované na základe adaptability na trhové podmienky. Prijatých sedem zásad malo predovšetkým napomôcť riešenie ťažko postihnutých okresov, ale ich znenie bolo formulované v kontexte vytvorenia uceleného systému regionálnej politiky vrátane prepojenia na systém územného plánovania.

Zásady regionálnej politiky boli predmetom rokovania a prijatia ešte trikrát (!): v roku 1994, 1997 a posledné v roku 2000; tie sa už obsahovo orientujú na prepojenie s regionálnou politikou EÚ a podpora štátu sa sústreďuje len na regióny hospodársky slabé a na regióny s nepriaznivou štruktúrou. Je síce logické, že nové podmienky pri-nášajú aj nutnosť modifikovať alebo dopĺňať už prijaté dokumenty, ale taký rýchly sled úprav nedáva možnosť uplatniť ich v praxi. Až doposiaľ sa ako červená niť ťahá celým obdobím neúspešná snaha implantovať na podporu regionálnych rozvojových procesov prierezový nástroj *Fond regionálneho rozvoja*. Nič na tom nemení ani skutočnosť, že na jeho existenciu, resp. opodstatnenosť jeho pôsobenia v ekonomike sú rôzne názory. Tento nástroj bol obsahovou súčasťou navrhovanej legislatívnej normy, ktorá tiež nebola prijatá – zákon o regionálnom rozvoji. Jeho prvá návrhová podoba bola z prvej polovice 90. rokov, no až v roku 2001 bol prijatý zákon č. 503 o podpore regionálneho rozvoja, ale už v iných súvislostiach.

Kreovaniu systému regionálnej politiky nepospela ani častá zmena jeho nositeľa na centrálnej úrovni. Postupne od roku 1990 to boli: Ministerstvo pre hospodársku stratégiu SR, Centrum strategických štúdií, Úrad pre stratégiu rozvoja spoločnosti, vedy a techniky, Ministerstvo výstavby a verejných prác SR a od roku 2001 má nositeľa v Ministerstve výstavby a regionálneho rozvoja SR. Pozitívne nemožno hodnotiť ani zrušenie Výskumného ústavu oblastného plánovania, ktorý plnil funkcie

vedecko-výskumného, dokumentačného a informačného centra, ktoré sa dlhodobo podieľalo na spracúvaní dokumentov a štúdií a formovaní priestorovej štruktúry ekonomiky, až po vypracúvanie podkladov pre legislatívne opatrenia. Zmeny centrálnych inštitúcií, ako aj zrušenie výskumného centra predstavovali aj „stratu“ kvalifikovaných odborníkov v tejto oblasti, ktorí postupne prešli do iných orgánov štátnej správy, prípadne do súkromnej sféry.

Regionálna politika nemala kompetentného nositeľa na regionálnej úrovni. Po zmene administratívneho členenia v roku 1996 sa síce na krajských a okresných úradoch vytvorili odbory regionálnych a iných odvetvových vzťahov, ale nevytvorila sa adekvátna samosprávna jednotka ako predpoklad a nositeľ decentralizácie rozhodovacích a riadiacich procesov smerujúcich do regionálne iniciovanej politiky založenej na mobilizácii endogénnych zdrojov rozvoja. Regionálna politika preto nemohla využiť tento potenciál a zostala len v kompetencii štátnej správy až do roku 2002, keď došlo v rámci reformy verejnej správy k vytvoreniu samosprávy vyšších územných celkov (VÚC) s prenesením kompetencie za regionálny rozvoj (Zákon NR SR č. 302/2001 Z. z. o samospráve vyšších územných celkov; Zákon NR SR č. 416/2001 Z. z. o prechode niektorých kompetencií zo štátnej správy na územnú samosprávu). Na tomto mieste si treba uvedomiť podstatnú skutočnosť transformačného procesu – decentralizáciu v politickom, spoločenskom a ekonomickom rozmere. Princíp decentralizácie je jeden z rozhodujúcich princípov transformácie ekonomiky a samotná decentralizácia sa do reálnej praxe dostáva prostredníctvom jednotlivých jej druhov – politickej, administratívnej, fiškálnej a trhovej. Z pohľadu formovania komplexného systému regionálnej politiky sa dostatočne neriešili – administratívna a fiškálna vo vzťahu k usporiadaniu a fungovaniu verejnej správy a riadenia verejných financií a trhová vo vzťahu k transformácii verejného sektora.

Absencia systémových prvkov sa premietala do takej regionálnej politiky, ktorá sa sústreďovala prevažne na monitorovanie narastajúcich regionálnych disparít a ponúkala na ich riešenie nástroje a parciálne opatrenia, ktoré mali zastaviť ďalší negatívny vývoj.²

² K týmto opatreniam patria napríklad zákony.

Určitý tlak na systémovejšie riešenie regionálnej politiky sa prejavuje až v období prístupového procesu do EÚ, čo dokumentujú jednak uvedené zákony, jednak tvorba inštitucionálneho zabezpečenia – okrem premenovania ministerstva zodpovedného za regionálny rozvoj bola vytvorená *Rada vlády pre regionálnu politiku*, v roku 2000 sa prijalo uznesenie vlády na vytvorenie integrovanej siete regionálnych rozvojových agentúr (RRA), ktoré spolu s regionálnymi poradenskými a informačnými centrami (RPIC) a podnikateľskými centrami (BIC) majú v regiónoch prispievať k rozvoju podnikateľských aktivít a k vitalizácii ich potenciálu. V súčasnosti tvoria sieť s nedostatočne geografickým pokrytím územia Slovenska, a zatiaľ nie je možné hodnotiť ani ich efektívnosť pôsobenia.

Reforma verejnej správy priniesla aj nositeľa zodpovedného za regionálny rozvoj – územnú samosprávu. Postúpilo sa aj v tvorbe dokumentov. V roku 1999 bol vypracovaný *Integrovaný plán regionálneho rozvoja* ako podmienka čerpania predvstupových fondov EÚ (PHARE, ISPA, SAPARD) s vymedzením tzv. prioritných regiónov pomoci, ktoré tvoria najproblémovejšie regióny SR. V súlade s negociačnou kapitolou 21. *Regionálna politika* bol v roku 2001 vypracovaný, vládou schválený a Európskej komisii predložený *Národný plán regionálneho rozvoja* (NPRR), ktorý si dal za cieľ do roka 2006 dosiahnuť v tvorbe HDP na obyvateľa 60 – 65 %-nú úroveň priemeru krajín EÚ. Obsahoval šesť cieľov rozpracovaných na šesť sektorových operačných plánov (SOP) a štyri regionálne operačné plány (ROP).³ Komisia vzniesla k NPRR celý rad závažných pripomienok, preto bol prepracovaný na *Národný rozvojový*

Zákon č. 231/1999 Z. z. v znení zákona č. 434/2001 Z. z. o štátnej pomoci pre štruktúrne postihnuté a ekonomicky slabé okresy s vysokou mierou nezamestnanosti, čo sa týkalo 31 okresov prevažne južného a východného Slovenska a štyroch okresov Žilinského kraja.

Zákon č.193/2001 Z. z. o podpore na zriadenie priemyselných parkov – podľa štúdie umiestnenia priemyselných parkov boli v roku 2002 zriadené štyri – Vrábľe, Devínska Nová Ves, Záhorie a Kechec. Celkovo sa uvažuje až s 55 parkami (!), pričom o podporu požiadalo zatiaľ 7 lokalít. Umiestnenie priemyselných parkov sa orientuje prevažne do nezastavaných lokalít, t. j. na zelenej lúke, pričom existencia nevyužívaných terajších priemyselných území („hnedé parky“) je aj otázkou efektívnosti funkčného a racionálneho využívania územia.

Zákon č. 565/2001 Z. z. o investičných stimuloch upravuje podmienky poskytovania individuálnej štátnej pomoci na rozvoj regiónov viazanej na začiatkové investície a tvorbu nových pracovných miest do výšky max. 50 % pri min 400 mil. Sk vynaložených investícií.

³ Základom ROP sú NUTS II – Bratislava (Bratislavský kraj), Slovensko – juhozápad (Trnavský a Nitriansky kraj), Slovensko – severozápad (Trenčiansky a Žilinský kraj) a Slovensko – východ (Banskobystrický, Košický a Prešovský kraj).

plán (NRP) s piatimi SOP a jedným ROP (Slovensko),⁴ pričom strategický cieľ sa zrealizoval na dosiahnutie úrovne prevyšujúcej 50 % HDP na obyvateľa priemeru krajín EÚ do roka 2006. Národný rozvojový plán je rozhodujúci, no nie jediný predpoklad čerpania podporných prostriedkov EÚ (štrukturálne fondy a kohézny fond). Tvorí aj jeden z prvkov umožňujúcich harmonizáciu systému národnej regionálnej politiky s regionálnou politikou EÚ.

Regionálnu politiku a regionálne-rozvojové procesy počas 90. rokov možno charakterizovať nasledovne:

- pretrvávala nesystémovosť v tvorbe regionálnej politiky;
- naďalej sa zachovávala odvetvovosť a nekonceptnosť v riadení procesov regionálneho rozvoja;
- absentuje stratégia regionálneho rozvoja, i keď jej potreba sa akcentuje od roka 1991 až doposiaľ, pričom nie je spracovaná ani hospodárska stratégia krajiny ako jedno z jej východísk;
- opatrenia mali parciálny charakter s orientáciou na najproblémovjšie regióny, napriek tomu sa posilňovali rozvinuté regióny;
- výsledky ukazujú, že predvstupová pomoc sa koncentrovala na západnom a strednom Slovensku, čo bolo spôsobené neuprednostňovaním zaostávajúcich regiónov a nesledovaním zámeru vyrovnávania rozdielov zo strany štátnej politiky;
- nekoordinovanosť sa prejavila aj v podpore malých a stredných podnikov;
- regionálny rozvoj zostával v rukách orgánov štátnej správy;
- nevytvoril sa regionálny samosprávny nositeľ regionálnej politiky ako predpoklad decentralizácie rozhodovacích procesov a aktér regionálne iniciovanej politiky na báze aktivizácie endogénnych faktorov;
- zmeny a rušenie centrálnych inštitúcií zodpovedných a činných v regionálnom rozvoji sa premietli aj do strát odborníkov – regionalistov;
- nedostatočne je vybudované inštitucionálne zabezpečenie regionálnej politiky znásobené nedostatkom kvalifikovaných a flexibilných odborníkov s projekčno-manážerskymi zručnosťami,

⁴ V NRP sú NUTS II – Bratislavský kraj, západné Slovensko (Trnavský, Trenčiansky a Nitriansky kraj), stredné Slovensko (Žilinský a Banskobystrický kraj), východné Slovensko (Košický a Prešovský kraj).

- napriek tomu, že sa poznali ciele regionálneho plánovania z *Charty európskeho regionálneho plánovania*,⁵ ktoré sa opakovali od roka 1991 v každom materiáli vrátane NRP, nepresadili sa do reality regiónov a zostali cieľmi s platonickým účinkom;
- práce na dokumentoch s regionálnym obsahom a dosahom sa zintenzívnili tlakom predvstupového procesu a aproximácie na legislatívu EÚ.

Regionálna politika má charakter prierezovej a dlhodobej politiky, čo sa jej však v našich podmienkach nepodarilo „dokázať“. Prierezovosť nedokázala konkurovať odvetvovosti a dlhodobosť sa premietla do dlhého obdobia, počas ktorého sa vybuduje ako ucelený systém politiky, a nie do poznatku, že vplyv účinku regionálnej politiky sa prejaví v dlhodobom časovom horizonte.

5.2. Formovanie hospodárskej kohézie regiónov v Slovenskej republike: možnosti a riziká

Transformačný proces mal rôzny dopad na jednotlivé regióny. Regióny rozvinuté s diverzifikovanou odvetvovou štruktúrou sa dokázali adaptovať bez vážnejších problémov, regióny tradične zaostalé a zaostávajúce nedokázali reagovať na jeho priebeh a ich zaostávanie sa prehĺbilo, a rozšíril sa počet regiónov s akútnymi problémami disparít ekonomického a sociálneho rozvoja. V poznaní tohto stavu podľa jednotlivých regiónov sa identifikovali základné vecné problémy regionálnych disparít. Opatrenia, ktoré sa prijali na nich riešenie, a mechanizmus ich aplikácie v jednotlivých územiach umožnili definovať nedostatky v systémovom prístupe. Obe skutočnosti dávajú šancu a priestor nastaviť taký proces a mechanizmus, ktorý by postupne viedol k eliminácii rozdielov. Vo využití týchto znalostí sú možnosti riešenia regionálnych disparít. Nerešpektovanie nedostatkov a parciálne riešenie problémov zvyšuje riziká ďalšieho prehlbovania, prípadne konzervovania súčasného stavu.

⁵ Základne ciele regionálneho plánovania sú:

1. vyvážený sociálno-ekonomický rozvoj regiónov,
2. zlepšovanie kvality života obyvateľov,
3. zodpovedné zaobchádzanie s prírodnými zdrojmi a ochrana životného prostredia,
4. racionálne využívanie územia.

Východiskovým aspektom je vytvorenie komplexného systému regionálnej politiky, ktorý by zodpovedal potrebám formovania trhového prostredia pri všeobecnej decentralizácii hospodárskeho života. Predchádzajúce obdobie bolo obdobím tvorby takého modelu regionálnej politiky, ktorý by bol schopný akceptovať osobitosti hospodárskej štruktúry regiónov, účinne zasahovať svojimi nástrojmi v problémových regiónoch, a zároveň by táto politika zodpovedala nárokom na modernú európsku politiku, kde sa presadzujú liberálne prístupy a endogénne faktory rozvoja regiónov.

5.2.1. *Systém regionálnej politiky ako predpoklad regionálnej kohézie*

Regionálna politika formovaná v podmienkach trhovej ekonomiky pri presadzovaní všeobecnej decentralizácie hospodárskeho života musí „opustiť“ svoj centrálno-aločálny charakter a prejsť na liberálnejší model, ktorého teoretickým východiskom je liberálna hospodárska teória.

Rámček 5.1: Charakteristika typov regionálnej politiky	
<i>I. typ</i>	<i>II. typ</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ štátny intervencionizmus ▪ administratívno-direktívne stanovenie prerozdelených procesov ▪ celoobšiahla koordinácia medzi regiónmami a rezortmi ▪ centrálnoplánovací dirigizmus ▪ regionálne plánovanie chápané ako priemet rezortných plánov do regiónov ▪ jednosmerná funkčná väzba: centrum – región 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ liberalizmus ▪ upustenie od štátneho intervencionizmu a paternalizmu ▪ dôvera v trhové sily a súkromný sektor ▪ presadzovanie všeobecnej decentralizácie hospodárskeho života ▪ regionálne usporiadanie krajiny ▪ uplatnenie princípu regionálnej samosprávy ▪ interakčná funkčná väzba medzi centrom a regionálnou samosprávou
<p><i>Teoretické východisko:</i> keynesovská hospodárska teória</p>	<p><i>Teoretické východisko:</i> liberálna hospodárska teória</p>
<p><i>Prameň: Holman (1993).</i></p>	

Liberálny model predpokladajúci decentralizáciu hospodárskeho života spája regionálnu politiku s opatreniami na všetkých úrovniach regionálneho riadenia (centra, regiónov, obcí). Takéto teoretické východiská evokujú uplatniť klasickú definíciu regionálnej politiky: „Regionálna politika predstavuje všetky verejné intervencie, ktoré

vedú k zlepšeniu geografického rozdelenia hospodárskych činností; v skutočnosti sa regionálna politika pokúša napraviť určité priestorové disparity voľnej trhovej ekonomiky v zmysle dosiahnutia dvoch vzájomne závislých cieľov: ekonomického rastu a zlepšenia sociálneho rozdelenia.“ (Klassen – Vanhove, 1993).

Formovanie takéhoto modelu regionálnej politiky nie je krátkodobý proces, no nevyužitie časového horizontu viac ako jedného desaťročia je vážnym indikátorom nerešpektovania základných východísk, ktoré ponúkala regionálna teória a prax. Tvorba regionálnej politiky SR si vyžadovala minimálne rešpektovať potrebu:

- podporovať efektívne fungovanie trhu v krajine aj v jednotlivých územných celkoch;
- realizovať takú regionalizáciu krajiny, ktorá bude základom funkčných interaktívnych väzieb medzi centrálnou vládou a regionálnymi i lokálnymi vládami;
- prehĺbovania samosprávneho princípu riadenia regiónov a obcí;
- vytvorenia adekvátnych mechanizmov rozpočtovej politiky, založených na územnej previazanosti tvorby a využívania zdrojov, t. j. zainteresovanie regiónov a obcí na výnosoch svojich území a tým dosiahnutie potrebnej miery finančnej autonómie.

Tieto atribúty neboli plne, resp. boli len čiastočne a v časovo nekoordinovanom postupe implementované, a preto regionálna politika nemohla plniť jedno zo svojich základných poslání – naprávať nedokonalosti trhu, prejavujúce sa nadmernou koncentráciou ekonomických aktivít do jedných regiónov a ich absenciou v iných, čo vedie k neúnosným regionálnym disparitám ako dôsledok nerovnomerného ekonomického rastu regiónov, pričom nerovnomernosť bola znásobená rozdielnymi dôsledkami transformačných opatrení na diferencovanú hospodársku štruktúru regiónov.

Účinnosť regionálnej politiky je podmienená aj rešpektovaním jej princípov, cieľov a jednotlivých úrovní. Regionálna politika charakterizovaná svojou systémovosťou je podmienená výstavbou na princípoch komplexnosti, demokratickosti, koordinácie a programovosti.

Komplexnosť predstavuje a charakterizuje regionálnu politiku ako politiku celoplošnú. Jej objektom je celé územie krajiny pozostávajúce z regiónov s rôznymi vecnými problémami a s rozdielnou úrovňou sociálno-ekonomického rozvoja. Regióny sú špecifikované ako vyspelé regióny, regióny štruktúrne postihnuté, hospodársky

slabé regióny, regióny s devastovaným životným prostredím, regióny so špecifickými problémami (napr. prihraničné regióny). Výsledky analýz slovenských regiónov svedčia o tom, že vieme pomerne presne takúto špecifikáciu urobiť, no regionálna prax ukazuje, že objektom regionálnej politiky štátu sa stali len regióny štruktúrne postihnuté a hospodársky slabé regióny. Treba však uviesť, že pri formovaní regionálnej politiky na začiatku 90. rokov sa diskutovalo o prístupe k zameraniu regionálnej politiky – a to, že regionálna politika by sa nemala orientovať na vyrovnávanie sociálnej a ekonomickej úrovne všetkých regiónov, ale že disponibilné zdroje by sa mali koncentrovať do perspektívnych regiónov, kde možno očakávať rýchlejšiu tvorbu zdrojov. Tento prístup vychádzal z poznatku, že nerovnováha, ak je cestou k rastu, je efektívnejšia než rovnováha pri stagnácii či recesii. S odstupom času možno konštatovať, že aj keď sa tento prístup do praktických regionálnych opatrení nepresadil, v reálnej podobe fungoval a funguje, pretože súčasný stav dokumentuje polarizáciu rozvoja regiónov v takej miere, že opatrenia štátu zamerané len na rastúcu skupinu problémových regiónov dostávajú „logické zdôvodnenie“. Myšlienky nerovnováhy sa v rôznych podobách premietajú aj do scenárov regionálnej politiky, ktoré rôznou mierou odmietajú nerovnovážny rozvoj regiónov ako proces prehlbujúci regionálne disparity.

Naplnenie princípu demokratickosti znamená v Slovenskej republike dobudovať legislatívne, inštitucionálne a kompetenčne regionálnu samosprávu (samosprávu VÚC) ako plnohodnotnú súčasť verejnej správy, ktorá bude zodpovedajúcim subjektom regionálnej politiky na svojej úrovni. Vyššie územné celky boli konštituované k 1. 1. 2002, ale ich takmer dvojročná existencia svedčí o tom, že o svoju pozíciu nositeľa regionálnej politiky bojujú, no nie sú na to dostatočne vyzbrojené (pozri 5.2.2.). Zároveň je potrebné dobudovať také prostredie, ktoré umožní participáciu jednotlivých subjektov v území na rozhodovacích procesoch pri koordinačnej funkcii regionálnej samosprávy.

Princíp koordinácie vychádza z potreby prepojenia a spolupráce zainteresovaných orgánov a organizácií v horizontálnej i vertikálnej línii, pričom uvedená spolupráca musí vyúsťovať do koncentrácie úsilia a prostriedkov na riešenie rozdielnych problémov jednotlivých regiónov. Tento proces musí byť kontinuálny – od prípravy, cez realizáciu, hodnotenie až po kontrolu plnenia prijatých opatrení. Aplikácia

princípu koordinácie do slovenských podmienok je predpokladom nahradenia parciálnosti, nekoordinovanosti a nekonceptnosti neúplného súboru následných regionálnych opatrení.

Nekoncepčnosť je kontraproduktívna programovosť, ktorá je výrazne akcentovaná vo všetkých súvislostiach riešenia regionálneho rozvoja. Programovosť sa však musí vyvarovať izolovaného prístupu v riešení regionálneho rozvoja. Programová koordinácia aktivít rôznych subjektov zainteresovaných na rozvoji regiónu má vyšší synergický efekt dosahovania regionálnej kohézie.

Mechanizmus regionálnej kohézie musí mať jasne stanovené a špecifikované ciele. Regionálna politika si osvojila štyri všeobecné akceptované ciele Charty európskeho regionálneho plánovania (uviedli sme ich na inom mieste), ktoré deklarovali aj všetky dokumenty prijímané na podporu rozvoja regiónov SR. Interpretácia cieľa – vyvážený sociálno-ekonomický rozvoj regiónov – je rôzna a závisí od typu uplatňovanej regionálnej politiky. Pri zdôrazňovaní sociálnych aspektov vedie k riešeniu rovnomerného rozdeľovania národného hospodárstva do jednotlivých regiónov. Prechodom väčšiny európskych krajín na liberálnejší model regionálnej politiky, ktorý akceptovala aj Rada Európy, chápe sa vyváženosť ako vytvorenie rovnosti šancí pre rast všetkých regiónov – teda rovnosť šancí, a nie rovnosť vo výsledkoch. Model je založený na aktivizácii endogénnych regionálnych rastových faktorov.

Uvedený cieľ sa v slovenských podmienkach uvádza najčastejšie, je najviac rozpracovaný a vychádza z neho aj národný rozvojový plán. Ďalšie ciele nemajú až takú výraznú pozíciu, sú pod tlakom presadzovania ekonomicky orientovaných opatrení. Vyžadovalo by si to výraznejší posun v zameraní na sociálnu kohéziu regiónov, ekologickú udržateľnosť rozvoja a prepojenie systémov regionálneho a územného plánovania do jednotného priestorového plánovania.

Ciele Charty predstavujú základné – globálne ciele, ktoré sa musia premietnuť do strategických a čiastkových cieľov na jednotlivých úrovniach regionálnej politiky SR. V súčasnosti túto funkciu akoby viac-menej plnil nielen strategický

cieľ, ale i čiastkové ciele NRP,⁶ tie však nepokrývajú celý rozsah cieľov, ktoré by regionálna politika mala identifikovať v potrebe rozvoja regiónov pri špecifikácii ich problémov a rešpektovaní jednotlivých úrovní regionálnej politiky.

Regionálna politika sa realizuje a zabezpečuje v štyroch vzájomne prepojených úrovniach, ktoré si zachovávajú svoju autonómnosť. Nadnárodná úroveň je daná jednak prirodzenými javmi – spoločné využívanie hraničného polohového potenciálu, príbuznosť fyzicko-geografických a morfológických podmienok (spoločné horstvo a vodstvo), jednak integračnými procesmi, ktoré nadnárodný rámec zvyrazňujú. Hoci tento aspekt dominuje súčasnému formovaniu obsahu regionálnej politiky štátu, nemožno ju stotožniť s národnou regionálnou politikou a je potrebné zachovať autonómnosť ostatných úrovní regionálnej politiky. Národná úroveň predstavuje štátnu regionálnu politiku, zabezpečujúcu a podporujúcu priority rozvoja regiónov vo väzbe na stratégiu rozvoja celej ekonomiky pri participácii centrálnych inštitúcií v koordinácii s inštitúciami regionálnej a lokálnej úrovne. Národná úroveň vytvára prostredie a predpoklady pre regionálnu a lokálnu úroveň.

Regionálna úroveň politiky je vlastne regionálna politika regiónov a možno ju stotožniť s regionálne iniciovanou rozvojovou politikou, ktorá je schopná vytvárať prijateľné podnikateľské prostredie a riešiť aj širšie orientované lokálne ciele. Vychádza z existencie orgánov regionálnej samosprávy konštituovanej s adekvátnymi kompetenciami a prostriedkami na zabezpečovanie plnohodnotného rozvoja regiónov, založeného na mobilizácii a aktivizácii vnútorných zdrojov, a schopnosťou tým dynamizovať svoj rozvoj.

Na lokálnej úrovni sa najvýraznejšie prejavuje občan ako aktivizujúci faktor. Je to najnižšia úroveň regionálnej politiky stojaca na princípe samosprávnosti

⁶ „Strategický cieľ NDP na obdobie 2004 – 2006:

Zabezpečiť pri rešpektovaní trvalo udržateľného rozvoja taký rast HDP, aby Slovenská republika do roku 2006 dosiahla úroveň prevyšujúcu 50 % z priemeru HDP na obyvateľa v krajinách EÚ.

Na dosiahnutie strategického cieľa NDP bude Slovenská republika podporovať štyri špecifické ciele NDP:

1. Zvyšovať konkurencieschopnosť priemyslu a služieb.
2. Rozvíjať ľudské zdroje a zvyšovať ich adaptabilitu.
3. Zvyšovať efektívnosť poľnohospodárskej produkcie a kvalitu života vidieckej populácie.
4. Podporovať vyvážený regionálny rozvoj.“

Citované z: Národný rozvojový plán (2003), s. 161.

a zodpovednosti za zverené územie, vyžadujúca koordináciu celospoločenských, regionálnych a lokálnych záujmov v danej lokalite.

5.2.2. Postavenie územnej samosprávy ako subjektu regionálnej politiky

Až v roku 2001 sa vytvorili predpoklady na prehlbovanie decentralizácie hospodárskeho života tým, že sa začala realizovať reforma verejnej správy prijatím nových zákonov. Regionálna úroveň dostala svojho nositeľa v samospráve vyššieho územného celku, resp. samosprávneho kraja. Jeho postavenie a kompetencie sú vymedzené zákonom,⁷ ale reálne možnosti determinovať procesy regionálneho rozvoja nie sú zatiaľ dostatočné. Možno vysloviť konštatovanie, že sú to skôr možnosti než skutočné kompetencie.

Zákony (pozri poznámka) vymedzujú pôsobnosť a zodpovednosť VÚC za riešenie vnútornej kohézie kraja s využitím dostupných prostriedkov počnúc tvorbou programov, projektov, vytvárania inštitúcií, resp. profesijných tímov, končiac finančnými prostriedkami. Finančné prostriedky sú nielen významným, ale často až limitujúcim faktorom rozvojových procesov. A práve táto oblasť nie je doriešená a predstavuje problémovú oblasť realizácie regionálnej politiky na úrovni regiónu. Zákon č. 416 síce preniesol na samosprávne kraje kompetencie vrátane regionálneho rozvoja, ale proces vecnej decentralizácie nie je časovo harmonizovaný aj s procesom finančnej decentralizácie. Je logické, že fiškálna decentralizácia nemôže časovo „kopírovať“ administratívnu, no už teraz je zřejmé, že zámery reformy verejnej správy

⁷ Zákon č. 302/2001 o samospráve VÚC jednoznačne definuje pôsobnosť samosprávneho kraja v § 4: „Samosprávny kraj pri výkone samosprávy sa stará o všestranný rozvoj svojho územia a o potreby svojich obyvateľov. Pritom najmä: a) zabezpečuje tvorbu a plnenie programu sociálneho, ekonomického a kultúrneho rozvoja územia samosprávneho kraja...“ a ďalej po m) „...spolupracuje s obcami pri tvorbe programov sociálneho a ekonomického rozvoja obcí...“. Tým je daná zodpovednosť a úloha regionálnej samosprávy ako jedného z nositeľov regionálnej politiky.

Zákon č. 416/2001 o prechode kompetencií zo štátnej správy na územnú samosprávu, ktorý prenáša túto kompetenciu ako originálnu na samosprávu od 1. 1. 2002.

Zákon č. 503/2001 o podpore regionálneho rozvoja, kde v § 16 je vymedzená pôsobnosť samosprávneho kraja; v časti d) sa uvádza: „...zabezpečuje trvalo udržateľný hospodársky a sociálny rozvoj na území samosprávneho kraja.“ Tento paragraf v časti j) dáva samosprávne kraju aj možnosť zriaďovania inštitúcií na podporu regionálneho rozvoja, ale v časti h) konštatuje: „...zabezpečuje prostriedky v rozsahu svojej pôsobnosti na odstraňovanie nežiaducich rozdielov na území samosprávneho kraja“.

sa v tejto oblasti nenaplnili, čím sa predlžuje reálna možnosť regionálnej samosprávy plnohodnotne sa ujímať úlohy nositeľa regionálneho rozvoja.

Samosprávy VÚC sú plne dotované zo štátneho rozpočtu tzv. decentralizačnou dotáciou. Ak by získali vyššiu mieru, finančnú autonómiu participovaním na zdrojoch vytvorených na svojom území, vytvorili by sa predpoklady na adekvátne postavenie VÚC v procesoch rozvoja regiónov. Na takéto riešenie je potrebné nájsť odvahu a politickú vôľu aplikovať taký model fiškálnej decentralizácie vrátane zmien v daňovej právomoci a v daňovom určení, ktoré by priniesli adekvátne vlastné finančné prostriedky samosprávam, úmerné rozsahu zabezpečovaných kompetencií. Model súčasnej daňovej sústavy predstavuje zásadnú zmenu a je jej autori navrhli oddialiť fiškálnu decentralizáciu o rok (pôvodne sa mala realizovať k 1. 1. 2004) a pokračovať v doterajšom modeli financovania samospráv s určitými korekciami. S novým modelom financovania VÚC je potrebné v intenciách zákona č. 445 (zákon NR SR č. 445/2001 Z. Z. o rozpočtových pravidlách v znení neskorších predpisov, § 33 o horizontálnom finančnom vyrovnávaní na úrovni regiónov i obcí) konštituovať aj optimálny model finančného vyrovnávania, pričom prvé experimentálne prepočty (Nižňanský – Valentovič, 2002) dokumentujú, že zložitým, no dôležitým problémom bude stanovenie kritérií vyrovnávania.

Otvoreným problémom zostáva a v blízkej budúcnosti aj zostane spolufinancovanie fondov Európskej únie. Samosprávy VÚC v súčasnosti nemajú finančnú kapacitu na toto spolufinancovanie, no z hľadiska využívania štrukturálnych fondov je tento problém pre regionálnu politiku naliehavý.

Doposiaľ sa zvyrazňovala finančná suverenita, resp. možnosti finančnej kapacity a hodnotenie predpokladov jej tvorby a získania. Nie je to snaha o precenenie faktora *finančné zdroje regionálneho rozvoja*, ale reálne zhodnotenie možností VÚC podieľať sa na financovaní regionálneho rozvoja, nájsť schémy viaczdrojového financovania. Sústreďením sa na možné finančné nástroje regionálnej politiky sa otvára celá problematika nástrojov regionálnej politiky na úrovni regiónu. Podporovanie rozvoja ziskových i neziskových subjektov dotačnými, grantovými schémami z úrovne regiónu je limitované, zatiaľ nepoužiteľné sú aj určité daňové zvýhodnenia a limitovaná je aj vhodná nájomná politika na báze vlastného majetku.

Informačné nástroje patria svojím charakterom medzi také, ktoré musí regionálna samospráva veľmi výrazne a rýchlo využívať a aktívne ovplyvňovať regionálny rozvoj. Jednu skupinu nástrojov tvorí podpora vytvárania poradenských a informačných centier. Tie sa už v mnohých regiónoch konštituovali, zákon umožňuje vytváranie regionálnych agentúr, ktoré spolu s RPIC a BIC musia byť akcelerátormi regionálneho rozvoja. Tieto inštitúcie by mali byť miestom koncentrácie profesijných tímov, resp. miestom, ktoré je schopné takéto tímy vytvárať a manažovať. Súčasťou ich práce nebude len poradenská, vzdelávacia činnosť, ale aj tvorba projekčných tímov, ktoré budú schopné tvoriť kvalitné a konkurencieschopné projekty na využívanie fondov EÚ, resp. iných podporných zdrojov. Dobudovanie podporných inštitúcií regionálnej politiky s potrebnou kvalitou personálneho a technického vybavenia a s dostatočným rozmiestnením v území Slovenska je predpokladom šance zhodnotiť ponúkané možnosti pre potenciál regiónov.

Súčasne však samospráva VÚC ako subjekt regionálnej politiky vo svojom území musí mať vytvorený vlastný profesionálne kvalitný manažment. Od jeho kvality, pružnosti a odbornej erudovanosti významne závisí napĺňanie úloh a kompetencií v regionálnom rozvoji.

Získanie projektov a investorov do územia môže byť výsledkom kvalitných projektov, ale aj výsledkom dobrej marketingovej stratégie regiónu. Marketingová stratégia územia (Hanuláková, 2003, s. 19) je špecifická v porovnaní s podnikateľskými subjektmi v tom, že zohľadňuje množstvo subjektov a ich odlišný vzťah k danému územiu, pričom toto územie (región, mesto, obec) má prvoradý záujem na tom, aby obstálo v konkurencii ostatných územných celkov. Partnerstvo nositeľov marketingu územia sa využíva najmä pri tvorbe stratégie, ale bez všestrannej spolupráce so všetkými zainteresovanými subjektmi (aktérmi regiónu) nie je možná ani jej úspešná implementácia. Úlohu koordinátora a iniciátora tohto partnerstva k aktérom regiónu by mala zohrať samospráva VÚC v účinnej spolupráci s podpornými inštitúciami regionálneho rozvoja.

Marketingová stratégia regiónu má svoje úskalia v dlhodobosti implementácie cieľov, povaha cieľov má vysokú mieru neistoty úspešnej implementácie a jej špecifikom je aj závislosť od existencie rôznych politických strán a subjektov, ktoré môžu determinovať

spôsohy a cesty dosiahnutia cieľov smerujúcich k prosperite regiónu. Napriek týmto ohra- ničeniam sa marketingové prístupy v regionálnom plánovaní vyspelých ekonomík ukázali na prelome 70. a 80. rokov ako potrebné a opodstatnené.

5.2.3. Predpoklady dosahovania regionálnej kohézie

Dosahovanie regionálnej kohézie má viacero predpokladov. Rozhodujúce sú:

- rešpektovanie systémovosti a prierezovosti regionálnej politiky,
- presadenie princípu regionálnej samosprávy,
- využívanie princípu partnerstva,
- zvyšovanie konkurencieschopnosti regiónov,
- tvorba podnikateľského prostredia pre malé a stredné podniky,
- zvyšovanie inovačnej kapacity regiónov,
- zvyšovanie atraktívnosti regiónov.

Partnerstvo subjektov zainteresovaných na rozvoji regiónov je základom hori- zontálnych vzťahov v regióne. Možno ich špecifikovať na horizontálne väzby a horizontálne siete. Hoci je tu významová podobnosť, obsahovo sú rozdielne. *Hori- zontálne väzby* vychádzajú z klasického modelu partnerstva založeného na zapojení rôznych subjektov s rôznymi cieľmi (samospráva, štátna správa, obyvatelia, podnika- telia, investori, tretí sektor, RPIC, RRA, BIC) a z využitia ich potenciálu v prospech jedného cieľa – prosperitou dosahovať zvyšovanie konkurencieschopnosti regiónu. *Horizontálne siete* vychádzajú z kooperačných väzieb medzi aktérmi v danom regióne, prostredníctvom ktorých je možné znížením nákladov dosiahnuť zvýšenú efektivitu a tým aj zvyšovať konkurencieschopnosť regiónu (M.E.S.A. 10, 2002, s. 56). Zákla- dom sietí je kooperácia malých podnikateľov, ktorí sa v rámci svojej výroby, resp. produktu budú orientovať (špecializovať) len na určitý druh, a ďalší výrobcovia, resp. producenti služieb budú sieť jednotlivito dopĺňať o ostatné produkty, aby sa v danom území ponúkal celý sortiment výrobkov, resp. služieb. Tým by mali podnikatelia mohli stratiť nevýhodu malých podnikov a obstáli by v konkurencii aj veľkých podnikov. Vyžaduje si to však úzku a koordinovanú spoluprácu podnikateľov rovnakej výroby,

kde by svoje miesto mali zohrať profesijné organizácie – podnikateľské zväzy a spolky, živnostenské zväzy a cechy pôsobiace v území. Horizontálne siete nemajú len podnikateľskú dimenziu, ale sú a môžu byť úspešne aplikované v podobe medziobecnej spolupráce pri zabezpečovaní verejných služieb s cieľom zvyšovať ich kvalitu pri úspore verejných prostriedkov (školsťvo, sociálna starostlivosť, likvidácia komunálneho odpadu a pod.).

Často skloňovaná nízka konkurenciesťochpnosť nie je len slabou stránkou regiónov, ale celej ekonomiky SR v kontexte integračných procesov. Rast konkurenciesťochpnosti je jedinou reálnou možnosťou zabezpečenia hospodárskeho napredovania a vytvárania rozvojového priestoru podnikovej sféry, kde rozhodujúci význam majú a budú mať priemyselné podniky. Vyššie šance v konkurenčnom prostredí majú tie podniky, ktoré investujú do zvyšovania odborných znalostí, výskumu, vývoja a reklamy. Dôležitým faktorom je aj zapájanie firiem v rámci tvorby nadnárodných podnikových sietí (*network* a *cluster*). „Podniky, ktoré sú do takýchto sietí zapojené, dokážu v prípade nepriaznivých ekonomických otrasov lepšie premiestňovať vnútorné zdroje. Zvyšuje sa tým prispôsobivosť celého ekonomického systému. Zároveň sa však obmedzuje priestor na realizáciu čisto domácich politik.“ (Karász, 2003, s. 16). Podniky nezapojené do sietí budú mať zložitejšiu pozíciu v konkurenčnom prostredí. Naopak, podniky zapojené do sietí môžu významne prispievať k celkovej konkurenciesťochpnosti regiónu, no za predpokladu nečakaných ekonomických zmien môžu spôsobiť vážne problémy v stabilite celkového vývoja regiónu, osobitne veľké podniky s výraznou exportnou výkonnosťou.

Preto je potrebné súbežne vytvárať vhodné podnikateľské zázemie pre rozvoj malého a stredného podnikania. Formovanie podnikateľského prostredia regiónov, miest a obcí predstavuje významný strategický prvok regionálnej politiky. Podnikateľská kapacita malých podnikov je doposiaľ nevyužitá, čo limitoval aj zložitý procedurálny mechanizmus, roztrieštená podpora, daňová politika, nedostatočná informovanosť a poradenstvo a celkovo nízka motivácia podnikania. Odhady pri úspešnosti realizácie NRP predpokladajú, že nárast podielu malých podnikov a živnostníkov na zamestnanosti by zo súčasných 44 % bol až 48 % v roku 2006. Malé podnikanie a živnostníctvo evokuje ešte jeden moment. Potreby regiónu vychádzajú jednak

z absencie niektorých aktivít, ktoré môžu malé podniky pokryť, jednak z určitých regionálnych a miestnych tradícií s cieľom aktivizovať miestny potenciál. No zároveň týmto potrebám by sa mal prispôbiť aj školský systém – teda sieť a orientácia stredných škôl a učilíšť, a to pružnejšou reakciou na potreby trhu a flexibilnou spoluprácou malých podnikateľov so školami vo svojom území.

Rast konkurencieschopnosti regiónu je podmienený zvyšovaním jeho inovačnej kapacity. Inovačný potenciál regiónov je do značnej miery determinovaný nedostatočným financovaním, poklesom zamestnancov výskumu a vývoja, nízkym podielom súkromného sektora, diferencovanou kvalifikačnou štruktúrou regiónov. Do zmeny uvedeného stavu musí výrazne zasiahnuť orientácia na vzdelávanie, zvyšovanie výdavkov do vedy a výskumu, podpora aktivít urýchľujúcich prienik poznatkov a výsledkov aplikovaného výskumu do praxe, budovanie inštitúcií a centier zameraných na difúziu informácií a nových technológií.

Konkurencieschopnosť regiónov sa často uvádza ako *atraktivnosť regiónu*. Určitý rozdiel v chápaní je však možné vnímať – atraktivnosť je stav prítomnosti rozvojového potenciálu, konkurencieschopnosť sa prejaví jeho aktivizáciou. Konkurencieschopnosť regiónu je daná aj schopnosťou regiónu etablovať sa v národnej ekonomike, dokázať predvídať zmeny jej štruktúry a reagovať na strategické hospodárske opatrenia. Takáto schopnosť regiónu je umocnená tým, pokiaľ má krajina vypracovanú hospodársku stratégiu, že dokáže presnejšie a vecne reagovať adekvátnou regionálnou politikou. Slovensko doposiaľ nemalo vypracovanú dlhodobú hospodársku stratégiu. Súčasná exekutíva pociťuje jej potrebu a uvažuje o horizonte roku 2013, no jej obsah podľa prvých informácií nemá regionálny rozmer. Má obsahovať odchodnú, priemyselnú, finančnú, energetickú a surovinovú politiku.

5.2.4. Odporúčania a opatrenia na dosahovanie regionálnej kohézie

Riešenia regionálnej kohézie majú svoje úskalía – ak sa dané procesy nebudú riešiť súbežne – možnosti sa stávajú rizikami s následným prehĺbením regionálnych disparít. Skĺbenie jednotlivých procesov a dôrazné riešenie uvedených systémových a vecných predpokladov dáva šancu postupne eliminovať regionálne disparity, i keď ich účinnosť bude diferencovaná podľa regiónov. Predovšetkým je potrebné:

- vybudovať ucelený systém regionálnej politiky pri rešpektovaní jej úrovni a definovať strategické a čiastkové ciele týchto úrovní;
- vypracovať regionálnu stratégiu ako súčasť hospodárskej stratégie, ktorá umožní regiónom špecifikovať svoje možnosti rozvoja a zvyšovania konkurencieschopnosti;
- aplikovať scenár regionálnej politiky zabezpečujúci postupné odstraňovanie regionálnych rozdielov pri zachovaní rastu vyspelých regiónov;
- vybaviť VÚC takou finančnou autonómiou, aby mohol pôsobiť ako konsolidovaný a plnohodnotný nositeľ regionálneho rozvoja s flexibilným a kvalitným personálnym zabezpečením, čo sú základné podmienky vylúčenia stavu, že regionálny rozvoj sa stane platonickou agendou VÚC;
- výrazne podporovať rast infraštruktúrneho vybavenia regiónov s dôrazom na dopravné napojenie a zvyšovanie vzdelávacích, vedeckovýskumných, informačno-poradenských a technologických kapacít regiónov;
- sústrediť kapacity na využitie potenciálu štrukturálnych fondov a kohézneho fondu,
- využívať nové prístupy a metódy – marketingové prístupy, posilňovanie manažérskych schopností, tvorba projekčných tímov;
- využívať horizontálny princíp organizácie aktivít (spolupráca, partnerstvo) a podporovať horizontálne siete a kooperačné väzby;
- formovať podnikateľské prostredie regiónov, miest a obcí ako strategický zámer rozvoja malého a stredného podnikania.

Regionálna kohézia – regionálny rozvoj – regionálna politika predstavujú „magické spojené nádoby“, kde prvá je cieľ, druhá je prostriedok a tretia je cesta. Akú cestu zvolíme, podľa toho použijeme aj prostriedok, aby sme dosiahli stanovený cieľ. Výrazne regionálne disparity svedčia o tom, že použité prostriedky neboli účinné. To nás vedie k záverom, že regionálna politika „na svojej ceste“ formovania nerešpektovala, resp. nedostatočne sa v nej presadzovali jej základné hodnoty – systémovosť a prierezovosť, no aj niektoré princípy liberálneho modelu – interakčné funkčné väzby centrum – región – obec – regionálnej samosprávy, čo spomalilo aj jej aproximáciu k štandardnému európskemu modelu.

ZHRNUTIE A ODPORÚČANIA PRE PROCES UKONČENIA TRANSFORMÁCIE

Predložená monografia z viacerých pohľadov dokázala, že princípy fungovania slovenskej ekonomiky sa v súčasnej fáze transformácie už značne podobajú princípom, na ktorých stoja štandardné trhové ekonomiky. Nie je dôvod očakávať, že na konci procesu transformácie má mať transformujúca sa ekonomika rovnakú výkonnosť ako vyspelé trhové ekonomiky. Kvantitatívne vymedzenia tohto typu nemajú dostatočnú argumentačnú oporu. Ekonomika však musí spĺňať niektoré kľúčové kvalitatívne predpoklady, ktoré definujú ukončenú transformáciu. Vzniká otázka, do akej miery už súčasná ekonomika SR spĺňa tie podmienky, ktoré charakterizujú ukončenú transformáciu.

Prvá požiadavka na ukončenie transformácie znie, aby boli vytvorené funkčné trhy, ktoré sú už spoľahlivým alokačno-koordinačným mechanizmom ekonomiky. Sotva možno spochybnit' úspešnosť zmeny ponukovo obmedzenej socialistickej ekonomiky na dopytovo obmedzenú, ktorá je príznačná pre trhový systém. Nie všetky trhy však vykazujú dostatočnú funkčnosť: rozhodne nemožno hovoriť o funkčnom kapitálovom trhu alebo o dostatočne funkčnom trhu práce. Rozsahom zásahov štátu do ekonomiky a do fungovania trhov je slovenská ekonomika veľmi blízka vyspelým ekonomikám EÚ.

Ďalšia kvalitatívna požiadavka hovorí, že ekonomika s ukončenou transformáciou má byť schopná generovať silný a udržateľný ekonomický rast. Rozsah prejavov nerovnováhy, ktoré či už dlhodobo existujú, alebo sa náhle objavujú v slovenskej ekonomike, je podstatne výraznejší ako v štandardných trhových ekonomikách. Volatilita, s akou sa aj v nedávnom období objavovali náhle výkyvy v stabilite ekonomiky, ešte nedáva dostatočné záruky udržateľnosti ekonomického rastu. Treba však pripomenúť, že ohniská nerovnováh sa hospodárskou politikou realizovanou po roku 1998 oslabujú.

Predpokladom ukončenia transformácie je aj odstránenie disefektov a deformácií vyvolaných predchádzajúcim socialistickým systémom. Zrejme toto je oblasť, kde možno najjasnejšie vidieť stále existujúce deficity. Tak na úrovni

podnikov, ako aj vo verejnom sektore stále existujú (hoci slabnú) ohniská nerovnováh medzi disponibilnými zdrojmi a ich použitím, štruktúrne analýzy naďalej vypovedajú o deformovaných input-outputových vzťahoch a o nízkej miere zhodnocovania vstupov. Pritom je dôležité, že súčasné pravidlá v podnikateľskom prostredí už pôsobia na odstránenie nerovnováh v podnikoch, a zároveň reformy vo verejnom sektore obmedzia možnosť verejného sektora pôsobiť ako ohnisko nerovnováhy.

Z dvoch jestvujúcich ohnisk makroekonomickej nestability, ktorými sú na jednej strane, resp. na strane používania zdrojov nadmerné výdavky verejných financií, a na druhej strane neuspokojivá tvorba zdrojov v nefinančných organizáciách (nedostatočná z hľadiska ich bežných potrieb a ich oddĺženia a vybavenia vlastným kapitálom), venuje súčasná hospodárska politika pozornosť takmer výlučne prvému z nich v podobe reštrukturalizačných programov systému sociálneho zabezpečenia, zdravotníctva a školstva. Bez spochybňovania nevyhnutnosti týchto reštrukturalizačných zámerov, sme povinní upozorniť aj na neodkladnosť opatrení v prospech pokračovania a dokončenia reštrukturalizácie podnikovej sféry. Zlepšia sa tým okrem iného podmienky na zníženie daňového zaťaženia práce a uľahčí to aj uskutočnenie štruktúrnych reforiem v oblasti verejnej spotreby.

Ešte stále značný segment stratových podnikov pôsobí na celkový stav a vývoj ekonomiky nepriaznivo viacerými spôsobmi. Evidentný je ich negatívny vplyv na výsledky a tempo rastu HDP v dôsledku veľmi nízkej (oproti ziskových podnikom asi tretinovej) produktivity v nich sústredených výrobných faktorov. Ďalšia, nie však posledná, stránka ich negatívneho vplyvu na hospodárstvo spočíva v ich rušivom pôsobení na plynulý priebeh hospodárskeho rastu.

Pri skúmaní predpokladov priaznivých výsledkov reálnej konvergenie sa zistil pozitívny vplyv pravidelného tempa hospodárskeho rastu na jeho dynamiku. Práve takýto typ hospodárskeho rastu je však rozdvojením ekonomiky na dobre fungujúce a na stratové, resp. dosiaľ nereštrukturalizované podniky vážne ohrozený.

Finančná nerovnováha zle hospodáriacich podnikov sa viacerými spôsobmi (neplnením daňových a odvodových povinností, záväzkov voči veriteľom, ale aj ich v prospech miezd využívanou dekapitalizáciou) prenáša do celého národného hospodárstva, vyvoláva a posilňuje nerovnováhu vo verejných financiách i v zahraničnom

obchode. Hospodárska politika na to reaguje periodicky opatreniami obnovujúcimi (alebo aspoň zlepšujúcimi) stav makroekonomickej stability. V každom prípade však takéto stabilizačné opatrenia predstavujú pre hospodársky rast interné šoky, ktoré narúšajú rovnomernosť rastu a znižujú jeho dynamiku. Z uvedeného hľadiska je odôvodnené pokladať riešenie problému rozdvojenia ekonomiky za predpoklad zladovania priebehu konjunktúrneho vývoja v SR a EÚ, približovania úrovne rozvoja hospodárstva SR k úrovni dosiahnutej vo vyspelých ekonomikách EÚ, a napokon aj vstupu SR do eurozóny.

Reštrukturalizácia zle hospodáriacich podnikov sa už v značnom rozsahu vykonala, ale v niektorých segmentoch ekonomiky jej riešenie ustrnulo. Nepriaznivé dôsledky tohto vývoja sú výzvou pre hospodársku politiku. Je to, pravda, výzva, ktorej sa v stratégii príprav na vstup do EÚ a následný vstup do eurozóny dosiaľ nevenovala primeraná pozornosť. Nevníma sa teda dostatočne, že riešenie problému rozdvojenosti slovenského hospodárstva spôsobené nerovnováhou v síce už zmenšenom, no ešte stále v nezanedbateľnom segmente nefinančných podnikov je dôležitou súčasťou reálnej konvergencie, resp. že jeho neriešenie môže celý konvergenčný proces nečakane ohroziť. Interné šoky predlžujú životnosť transformačných cyklov (cyklov oslabovania a posilňovania rovnováhy ekonomiky). Práve tie doteraz viacerým tranzitívnym ekonomikám (vrátane slovenskej) znemožňujú zladenie ich hospodárskeho vývoja so štandardným cyklickým vývojom v krajinách EÚ. Zníženie účinnosti hospodárskopolitických opatrení Únie, ktoré hrozí väčšine jej nových členov, je spolu so znižovaním plynulosti ich hospodárskeho vývoja takým dôsledkom rozdvojenia ich ekonomiky, ktorý negatívne vplyva aj na dlhodobú dynamiku hospodárskeho rastu. Ukazuje sa teda, že k dokončeniu transformácie patria aj zmeny vo fungovaní niektorých segmentov hospodárstva. Aj v tomto prípade však ide o zmeny iniciované inštitucionálno-procesnými zásahmi hospodárskej politiky.

Za dosiaľ neprekonanú deformáciu môžeme považovať aj pretrvávanie nevyhovujúcich neformálnych pravidiel (neformálnych inštitúcií). Ťažko tu však možno pomenovať hranicu, za ktorou by sme mohli hovoriť o nejakej štandardnej úrovni neformálnych inštitúcií. Nevyhnutným prvkom postupného zlepšovania neformálnych inštitúcií je platnosť formálnych inštitúcií, ich vymáhateľnosť a prístupnosť informácií

pôsobiacich na proces „učenia sa“ ekonomických subjektov. Súčasná etapa transformácie posilňuje prítomnosť týchto prvkov (skvalitnením legislatívneho rámca, reformou súdnictva a podstatným zlepšením informovanosti súvisiacej s výkonom funkcií štátu).

Ukončená transformácia predpokladá schopnosť zotrvať v rovnocennom vzťahu s vyspelými trhovými ekonomikami bez výraznejších prvkov ochranárstva. Slovenská ekonomika úspešne preorientovala svoje zahraničnoobchodné vzťahy na vyspelé trhovú ekonomiky. Slabinou je, že konkurencieschopnosť preukazuje slovenská ekonomika iba v relatívne úzkom okruhu tovarov. Hlavnou konkurenčnou výhodou Slovenska je stále nízka cena práce. Okrem toho slovenská ekonomika stále trpí pretrváváním technologickej medzery. Transformačný proces v SR (v zmysle premeny na funkčnú trhovú ekonomiku) znamenal iba čiastočné zachytenie širšie chápanej ekonomickej transformácie, ktorou sa myslí posun k novým faktorom konkurencieschopnosti a k novému modelu postindustriálneho vývoja spoločnosti založenej na vedomostiach.

Na základe týchto charakteristík možno skonštatovať, že napriek výraznému posunu smerom k štandardnému modelu fungovania trhovej ekonomiky nebolo úplné splnenie predpokladov ukončenej transformácie reálne pred nadobudnutím členstva SR v EÚ. Na druhej strane, vstup do EÚ je vyjadrením toho, že slovenská ekonomika už zvládla kritickú mieru zmien k tomu, aby ju ekonomicky vyspelejšie štáty považovali za rovnocenného partnera aj v hospodárskej oblasti.

V doterajšom priebehu transformácie sa stredoeurópskym transformujúcim sa krajinám – a to ide o skupinu krajín, ktoré sa medzi tranzitívnymi považujú za najvyspelejšie – podarilo dosiahnuť len malý pokrok vo zvyšovaní celkovej hospodárskej úrovne.

V plnej miere to platí aj pre Slovensko. Možno tak usudzovať najmä podľa toho, že jeho relatívna pozícia vo vzťahu ku krajinám OECD (alebo EÚ 15) v HDP na obyvateľa (v parite kúpnej sily) sa dlhodobo nemenila a kolísala obyčajne na úrovni 46 % až 51 % priemernej úrovne OECD (podobne EÚ 15), s výnimkou obdobia transformačnej depresie, keď klesla až na úroveň približne 40 % priemeru OECD (resp. EÚ 15). Po prekonaní transformačnej depresie sa v štátoch Vyšehradskej skupiny (V4) dosahoval relatívne rovnomerný rast HDP na obyvateľa v PKS, čo viedlo k istej konvergencii s vyspelejšími ekonomikami. Ak však zoberieme do úvahy celé obdobie 1990 – 2003,

nemôžeme robiť pozitívne závery ohľadne približovania sa k hospodárskej úrovni vyspelých ekonomík. Aj v prípade Slovenska možno hovoriť o stagnácii až miernom poklese relatívnej pozície (51 % v roku 1990 a 50 % v roku 2003). Rozdiely medzi jednotlivými krajinami zostávajú aj po desiatich rokoch transformácie pomerne veľké. Kým Slovinsko sa svojou hospodárskou úrovňou (70 % priemeru EÚ 15) v podstate dostalo na úroveň blízku najmenej výkonným krajinám EÚ 15, ostatné krajiny strednej a východnej Európy (SVE 5) vrátane Slovenska majú k tomuto cieľu ešte pomerne ďaleko.

Kvantitatívna analýza výsledkov transformácie zistila, že zmeny v makroekonomických parametroch ekonomiky SR približne zodpovedajú charakteru a rozsahu ich zmien v skupine V4 (resp. SVE 5). Dokázali sme však aj to, že v ekonomike SR zaostávali oproti SVE 5 ukazovatele charakterizujúce životnú úroveň alebo dynamiku ľudského rozvoja. Z toho vyplýva, že reštrukturalizácia ekonomiky mala ťažší dopad na sociálne ukazovatele v SR v porovnaní s ostatnými ekonomikami v tejto skupine. Možno to zdôvodniť dvomi faktormi: jednak objektívne existujúcimi štruktúrnymi slabunami slovenskej ekonomiky (t. j. „genetickými chybami“ získanými pred nástupom do transformácie), jednak aj oproti ostatným ekonomikám výraznejšou diskontinuitou v politike ekonomickej transformácie, ktorá v konečnom dôsledku znamenala nárast nákladov na reštrukturalizáciu. Táto diskontinuita znamenala omeškávanie v reformách, nákladné udržiavanie dlhodobo neudržateľného status quo a kumuláciu dôsledkov zakonzervovaných deformácií. Oneskorené riešenie takýchto problémov znamenalo nutnosť znášať aj ich väčšie sociálne bremeno.

Na jednej strane sme skonštatovali priblíženie pravidiel fungovania štandardnej trhovej ekonomiky, na druhej strane nedostatočný pokrok v reálnej konvergencii. V doterajšej stratégii transformácie neboli v dostatočnej miere prítomné prvky, ktoré by stimulovali k lepšiemu zachyteniu trendov typických pre informačnú postindustriálnu ekonomiku. Otvára sa tým značný priestor na pôsobenie technologicko-inovačnej politiky a politík, ktoré jej pôsobenie môžu podporiť.

Možnosti týchto politík v procese eliminovania technologickej medzery a zvyšovania konkurencieschopnosti ekonomiky (a tým podpory procesu reálnej konvergencie) si bude detailne všímať tretia etapa riešenia tohto výskumného projektu.

Ak sme preukázali približovanie štandardným trhovým ekonomikám v oblasti princípov hospodárskej politiky, chceli sme následne aj dokázať, že i makroekonomické parametre sa začínajú správať v súlade s predpokladmi štandardnej trhovej ekonomiky. Vychádzajúc z Mundellovho-Flemingovho modelu sme pristúpili ku konštrukcii a analýze modelu otvorenej ekonomiky. S cieľom získať potrebné analytické výsledky z modelu tranzitívnej ekonomiky, sme tento model aplikovali na prípad Slovenska. Preto sme v troch transformačných etapách (ktoré sa vyčlenili analýzou hospodárskej politiky) charakterizovali, popisovali a modelovali ekonomický vývoj Slovenska v transformačnom období.

Pri výbere uvažovaných súvislostí a vzťahov sa kládol hlavný dôraz na doterajšie skúsenosti a poznatky riešiteľského kolektívu a celého riešiteľského pracoviska so správaním modelov tranzitívnej ekonomiky. Ako podporné kritérium sa použila kvantitatívna verifikácia skonštruovaného modelu na príklade Slovenska.

Výsledky práce ukázali, že prvú (1993 – 1995) a druhú (1996 – 1998) etapu transformácie ekonomiky SR možno v základných súvislostiach popísať iba výrazne modifikovanými verziami tohto modelu, kým tretiu etapu (1999 – 2002) už možno opísať aj základnou verziou popisujúcou otvorenú trhovú ekonomiku.

Porovnanie kvalitatívnych, teoretických, z modifikovaných modelov vyplývajúcich poznatkov s realitou transformačnej histórie slovenskej ekonomiky odhalilo možné príčiny transformačnej recesie ešte v období spoločnej ČSFR. Hoci model nesledoval obdobie 1989 – 1992, pomáhal – ako jednu z možných príčin prudkého prepadu HDP krátko po páde reálneho socializmu na Slovensku – identifikovať náhly nárast autonómneho dovozu v dôsledku otvorenia západných trhov s konkurencieschopnými tovarmi.

Obdobie nasledujúce rok po rozdelení Česko-Slovenska a vzniku samostatnej Slovenskej republiky (t. j. roky 1994, 1995) bolo charakteristické oživovaním ekonomického rastu, ktorý bol spôsobený hlavne rastúcim exportom. Hoci domáci dopyt stagnoval, priaznivý vývoj svetovej konjunktúry vytváral vhodné podmienky na exportom ťahaný rast domáceho produktu. Miera inflácie bola vysoká, no vykazovala klesajúcu tendenciu. Makroekonomický vývoj prebiehal za asistencie reštriktívnej hospodárskej politiky, sprevádzaný počiatočným výrazným znehodnotením domácej meny

v lete roku 1993. Keďže však správanie zahraničného obchodu v počiatočnom období transformácie nevykazovalo signifikantnú väzbu na výmenný kurz a úrokové miery v hlboko podkapitalizovanej ekonomike tiež nevystupovali v úlohe významného determinantu peňažného trhu, celý vývoj ekonomiky bol v podstate závislý od vývoja exportu, špeciálne od vývoja zahraničného dopytu.

Vývoj zahraničného dopytu bol v prvom období transformácie priaznivý, čo sa následne odrazilo na pozitívnom vývoji hrubého domáceho produktu v tomto období. Podrobnejší pohľad však ukázal, že hrubý domáci produkt v prvom transformačnom období mohol rásť ešte rýchlejšie, ak by nebol brzdený vysokou dovoznou náročnosťou výroby.

Na druhej strane, pozitívne účinky svetovej konjunktúry nebolo možné v prvom období transformácie znásobiť prostredníctvom hraničného sklonu k spotrebe, keďže ten bol relatívne nízky, ani prostredníctvom citlivosti na zahraničný dopyt, keďže tá nebola vysoká v dôsledku nedostatočnej konkurenčnej schopnosti našich produktov. Hoci nevyužité, ale predsa len tieto možnosti na podporu rastu domáceho produktu v prvom období transformácie existovali.

Napriek znižovaniu vládnych výdavkov v prvom popisovanom transformačnom období, vplyv reštriktívnej fiškálnej politiky nespôsobil pokles hrubého domáceho produktu. Práve naopak, výstup ekonomiky rástol, a to vďaka mimoriadne priaznivému vývoju čistého exportu v dôsledku svetovej konjunktúry. Nepriaznivý vplyv klesajúcich vládnych výdavkov bol prekonaný pozitívnymi účinkami rastúceho zahraničného dopytu.

Druhé obdobie, 1996 – 1998, bolo okrem značne expanzívnej fiškálnej politiky poznačené aj snahou o reguláciu dovozu. Antiimportné opatrenia nasledovali po značnom zhoršení obchodnej bilancie v roku 1996. V roku 1997 sa zaviedla povinná certifikácia dovozu, neskôr v júli ju nahradila dovozná prirážka. Dovozná prirážka bola v októbri 1998 znížená na nulu, v máji 1999 však bola zavedená znovu. Tieto opatrenia zvyšujú HDP a zlepšujú obchodnú bilanciu, rovnako pozitívne pôsobil v tomto období aj rast zahraničného dopytu. Napriek antiimportným opatreniam a napriek relatívne vysokým tempám rastu exportu sa obchodná bilancia v rokoch 1997 a 1998 skončila s vysokými deficitmi. Slovenská ekonomika sa totiž dlhodobo

vyznačuje vysokou dovoznou náročnosťou. Vysoké miery rastu investícií a konečnej spotreby domácností v rokoch 1996 – 1998 teda prevážili ostatné faktory pôsobiace na obchodnú bilanciu.

S vysokou dovoznou náročnosťou sa účinok expanzívnej fiškálnej politiky znižuje. Ak je hraničný sklon k dovozu blízky súčtu hraničného sklonu k spotrebe a k investíciám, dodatočný dopyt je hrađený z dovozov a príslušný multiplikátor je blízky jedna – multiplikačné efekty sú teda zanedbateľné. Pri pohľade na odhadnuté koeficienty sa ukázalo, že obdobie 1996 – 1998 možno charakterizovať práve takto. Rovnako s vysokou dovoznou náročnosťou je malý aj účinok zavedenia antiimportných opatrení, znižuje sa aj pozitívny účinok rastu zahraničného dopytu.

V období 1996 – 1998 teda došlo v porovnaní s predchádzajúcim obdobím ku kvalitatívnej zmene hospodárskeho rastu, pričom hlavným faktorom sa stal vnútorný dopyt stimulovaný expanzívnou fiškálnou politikou, vysokým rastom investícií a vysokým rastom domácej spotreby. Tieto zmeny spôsobili relatívne vysoké tempá rastu, viedli však k značnému zhoršeniu obchodnej bilancie.

Základným poznatkom analýzy modelu pre tretiu etapu transformácie je jeho priblíženie štandardnému modelu. Preukaznosť úrokových mier v rovnici investícií napovedá, že ekonomické subjekty začínajú pri svojich rozhodnutiach zohľadňovať túto veličinu. Vzhľadom na celenie hospodárskych politík je vypovedacia hodnota tejto veličiny v treťom období vyššia. Zaujímavé je aj pôsobenie zahraničného dopytu na slovenskú ekonomiku v tomto období. V rokoch 1999 až 2000 bol vývoj zahraničného dopytu pozitívny. Viedlo to k priaznivému vývoju čistého exportu, ktorý podporil rast HDP. Dôsledky opatrení zameraných na stabilizáciu ekonomiky tak boli relatívne mierne. V rokoch 2001 a 2002 dochádzalo na svetových trhoch postupne k spomaleniu a recesii, výsledkom čoho bola stagnácia a pokles zahraničného dopytu. Vývoz slovenských výrobkov však pokračoval v raste. Znamená to, že aj napriek poklesu globálneho dopytu záujem o slovenské výrobky neklesá, dokonca rastie. Odpoveďou môže byť rast kvality vyvážených produktov, posun v štruktúre vývozu a pokrok v reštrukturalizácii priemyslu.

Negatívne na vývoj produktu pôsobila vysoká dovozná náročnosť výroby. Naopak, pozitívny je klesajúci trend vplyvu reálneho výmenného kurzu na dovoz. Reálny výmenný kurz sa takmer počas celého sledovaného obdobia zhodnocoval. Pokles tejto

elasticity spôsobil, že rast dovozu vyvolaný apreciáciou kurzu bol pomalší a tým sa oslaboval negatívny vplyv na vývoj HDP.

Kvalitatívna analýza jednotlivých verzií modelu ukázala podmienky správania modelu a prijali sme všeobecnejší záver, že s postupujúcou transformáciou ekonomika postupne nadobúda štandardné správanie trhovej ekonomiky. V monografii sme použili modifikáciu Mundellovho-Flemingovho modelu. Možno konštatovať, že kvalitatívna analýza tohto modelu umožnila získať hlbší pohľad na transformačný proces prebiehajúci v tranzitívnej ekonomike Slovenskej republiky.

Analýza, ktorá zhodnotila transformáciu z pozície mikroekonomickej, si osobitne všimla podnikovú sféru, a osobitne domácnosti. V mikroekonómii transformáciou rozumieme zásadnú zmenu individuálneho podniku, ako aj podnikovej sféry ako celku. V najvšeobecnejšom zmysle ide o zmenu socialistického, resp. štátneho podniku na trhový subjekt. Transformácia je bezprecedentný, jedinečný a neopakovateľný proces. To je súčasne dôvod, prečo tradičné mikroekonomické teórie, ako neoklasická teória firmy, behavioristická teória firmy, teória agentov, teória vlastníckych vzťahov, boli len ťažko aplikovateľné pri tvorbe koncepcií transformácie. Uvedené skutočnosti, ako aj nepripravenosť samotnej podnikovej sféry na tento prechod spôsobili, že transformačný proces začal naplňovať očakávania jeho konceptorov podstatne neskôr, ako sa očakávalo.

Hlavným atribútom počiatočnej fázy transformácie podnikov sa logicky stala spontánnosť a živelnosť. Až postupom času začala transformácia podnikovej sféry nadobúdať charakter cieľavedomej stratégie. Aj napriek tomu sa však prehĺbovala diferenciácia podnikovej sféry. Tá pretrváva takmer po celé transformačné obdobie.

Aj napriek problémovým dopadom niektorých privatizačných metód možno práve privatizáciu považovať za kľúčový nástroj transformačného procesu. Vytvorenie súkromného sektora bolo napokon základnou podmienkou splnenia hlavného cieľa, prechodu od centrálne riadenej ekonomiky k trhovej ekonomike.

Až v neskorších fázach transformácie kombinované pôsobenie proreformnej hospodárskej politiky a priaznivejšej situácie vo vonkajšom prostredí viedlo k určitému zlepšeniu finančnej situácie podnikov. Významnou mierou k tomu prispeli opatrenia vedúce k ozdraveniu finančného sektora (reštrukturalizácia bánk).

Kvalita podnikového sektora súvisí aj s kvalitou systému správy korporácie danej ekonomiky. Teória presvedčivo ukázala, prečo sa formálne a neformálne inštitúcie menia obťažne a prečo si takéto zmeny vyžadujú dlhé obdobie. Význam danej problematiky si vyžaduje venovať jej pozornosť nielen na podnikovej, ale aj národohospodárskej úrovni.

Správu korporácie charakterizuje najmä otázka vzťahov medzi vlastníkami a manažérmi. Správa korporácie je teda primárne determinovaná existujúcou vlastníckou štruktúrou, ale zároveň aj veľkostnou štruktúrou, pretože stredom záujmu výskumu v tejto oblasti sú veľké spoločnosti.

Od začiatku transformácie podniková sféra zaznamenala celý rad zmien v mnohých jej štruktúrnych prvkoch, počínajúc veľkostnou štruktúrou, počtom subjektov, systémom riadenia, zahraničnoobchodnou orientáciou, ako aj v ďalších zložkách. Istá dynamika zmien v opatreniach hospodárskej politiky, známa z reformného obdobia, bola čiastočne determinovaná zmenami vo vláde a záujmami významných ekonomických skupín podieľať sa na efektoch vyplývajúcich z procesu privatizácie veľkého objemu štátneho majetku. Práve privatizačný proces naštartoval a modifikoval celý proces konštituovania systému správy korporácie a rozvoj kapitálového trhu. V prvom období išiel vývoj správy korporácie skôr smerom k anglosaskému modelu správy. Výsledkom procesu zmien v priebehu veľkej privatizácie bol postupný ústup od črt anglosaského modelu k modelu kontinentálnemu, charakterizovanému relatívne nízkou aktivitou na kapitálovom trhu a vysokým podielom koncentrácie vlastníctva.

Koncentrácia vlastníctva dosiahla v mnohých krajinách strednej a východnej Európy hodnoty porovnateľné s hodnotami zistenými v západnej Európe. Predstavy o rozptýlenej akcionárskej štruktúre v SR sa nepotvrdili, koncentrácia vlastníkov je značná. Mnohí investori, najmä zahraniční, preferujú úplné zabezpečenie svojich vlastníckych práv, čo svedčí o ich nedôvere voči podnikateľskému prostrediu v SR. Ukazuje sa, že koncentrácia investorov súvisí s niektorými parametrami výkonnosti. Napríklad v podnikoch, ktoré kontroluje jeden investor, sa nachádza väčšina podnikov (71 %), ktoré si konkurujú cenou, aj kvalitou.

Takzvaná tretia vlna privatizácie, ktorá nasledovala po ukončení podstatnej časti veľkej privatizácie v SR, priniesla istú stabilizáciu kontrolných balíkov, ako aj rast

koncentrácie kontroly v dôsledku široko uplatňovaného postupu výmeny balíkov akcií na základe predbežných dohôd medzi kľúčovými akcionármi.

Kľúčovým problémom privatizačnej politiky bolo vybrať si preferovaný model: či najskôr privatizovať a prenechať reštrukturalizáciu na nového vlastníka, alebo reštrukturalizovať a následne privatizovať. Kľúčovým agentom zmien v rámci správy korporácie mohli byť banky, v tejto funkcii však zlyhávali až do realizácie ich ozdravnej operácie. Vlády neboli na začiatku 90. rokov ochotné rýchlo privatizovať bankový sektor, čo viedlo k charakteristike tohto obdobia ako tzv. bankového socializmu. Štát umožňoval, aby banky poskytovali značné úvery veľkým štátnym či pološtátnym podnikom, pri ktorých neboli záruky, že budú schopné tieto úvery splácať. Banky však očakávali pomoc štátu, ktorá neskôr prišla na úkor verejných financií. Proces úverovania teda na strane jednej znamenal požiadavku bánk na kolaterál v prípade dopytu po úveroch zo strany malých a stredných podnikov a na strane druhej vysoké úvery veľkým podnikom. Trend zlepšovania v druhej polovici transformačného obdobia je zrejmý. Privatizácia, vstup zahraničných investorov a postupné prispôsobovanie legislatívy priviedlo bankovníctvo v SR do lepšej pozície, a tak vytvorilo priestor na zlepšovanie prostredia pre nefinančné organizácie.

V rámci systémov správy korporácie sa uskutočňuje celý rad zmien, ktoré môžu byť charakterizované ako štruktúrna konvergencia a regulačná konvergencia. Kým prvá vedie k zblížovaniu reálnych aspektov správy korporácie (napríklad štruktúra vlastníctva), druhá vedie k približovaniu či harmonizácii pravidiel a etických noriem. Obidve skupiny však súvisia s inštitucionálnymi prvkami. Prax v niektorých prípadoch ukázala, že najskôr sa menia tie regulácie, ktoré nespôsobujú zhoršenie postavenia žiadnej silnej záujmovej skupiny (či prinajmenšom najsilnejších z nich), prípadne zvýhodňujú tieto najsilnejšie skupiny. Nevyhnutnosť zosúladiť domácu legislatívu s požiadavkami vyplývajúcimi z *acquis communautaire* viedla k pomerne rýchlemu prijatiu niektorých významných zložiek regulácie v oblasti správy korporácie. Čoraz väčšiu úlohu zohrávajú aj etické kódexy, ktoré nie sú právne záväzné, ale sú záväzné v profesionálnej komunite.

V súčasnosti EÚ pripravuje viacero opatrení, ktoré by mali smerovať k podpore zlepšenia fungovania mechanizmov správy korporácie. Snahou je dosiahnuť

harmonizovanie opatrení existujúcich v členských štátoch. Krajiny, ktoré majú efektívnejší systém správy korporácie, disponujú efektívnejšou ekonomickou štruktúrou a majú nižšie náklady na získanie kapitálu. Európska únia prijala celý rad smerníc, ktoré majú vytvárať podmienky na zlepšenie činnosti verejne obchodovaných firiem práve zmenami v správe korporácie. Dá sa predpokladať, že po vstupe do EÚ sa SR aktívne zapojí do všetkých aktivít súvisiacich so zlepšovaním legislatívy pre správu korporácie tak vo finančnom, ako aj v nefinančnom sektore. Malo by sa tak nadviazať na koordinované a sústredené úsilie o zlepšenie celého systému správy korporácie, aké sa začalo v súvislosti s prípravami na vstup do EÚ.

Hlavným mottom hospodárskej politiky EÚ je stať sa vysoko konkurencieschopnou ekonomikou, to znamená posilniť predovšetkým konkurencieschopnosť podnikovej sféry, pre ktorú majú segmenty hospodárskej politiky vytvárať stabilné, predvídateľné a priaznivé podnikateľské prostredie.

Transformáciu slovenskej ekonomiky a s tým súvisiaci adaptačný proces možno spájať s dvomi najdôležitejšími faktormi, a to s privatizáciou a zahraničnými investíciami, ktoré naštartovali zmeny v štruktúre a orientácii ekonomiky. Zahraničné investície, ktoré do slovenskej ekonomiky vstúpili po počiatočnom nízkom príleve, skonsolidovali pomery v slovenských podnikoch, zapojili ich do európskeho ekonomického priestoru konkurencieschopnosťou na trhu výrobkov a služieb nielen komparatívnou výhodou lacnej pracovnej sily, ale aj certifikáciou kvality. Štát k tomu prispel stratégiou podpory vo forme investičných stimulov pre zahraničných investorov.

K štandardizácii trhového prostredia významne prispelo ozdravenie a privatizácia najväčších slovenských bánk, čo viedlo k výraznému rozvoju financovania podnikovej sféry. Bankový sektor začal aktívne vyhľadávať investičných príležitostí, na druhej strane boli sprísnené kritériá poskytovania úverov z hľadiska hodnotenia bonity úverovaného majetku. Celkovo sa úvery stali dostupnejšie pre podnikateľov najmä vďaka poklesu úrokových sadzieb (od roku 1998) a rozšíreniu spektra úverových produktov. Napriek ekonomickému rastu ostal stagnujúcou alternatívou investovania kapitálový trh.

Spolu so začatými daňovými reformami (ktoré majú priniesť pozitívne efekty najmä pre podnikateľské prostredie) je potrebné dotiahnuť reformy sociálneho

systemu a navzájom ich zladiť tak, aby vytvárali optimálny synergický efekt pozitívne pôsobiaci na hospodársky rast, rast pracovných príležitostí a motiváciu k podnikaniu. Dôležité je dokončiť aj reformu súdnictva v záujme vymáhateľnosti práva, ktorého nedostatočnosť je vážnou bariérou rozvoja podnikania. Vzhľadom na vytýčený cieľ – stať sa vysokokonkurencieschopnou ekonomikou – sú nevyhnutné permanentné inovácie, ktoré musia byť podporené podstatne aktívnejšou technologicko-inovačnou politikou ako v doterajšom priebehu transformácie.

Sociálna stratifikácia spoločnosti na Slovensku sa odvíja podľa osi začlenenia verzus vylúčenia z trhu práce, postavenia v širších sociálnych sieťach (vzťahoch) a podľa regionálnej preferencie či marginalizácie. Na Slovensku prevažujú domácnosti s nižším sociálno-ekonomickým statusom (viac ako 60 %) a 12 % obyvateľstva sa nachádza v stave hmotnej núdze so slabými a s nestabilnými tendenciami k zlepšeniu ich životnej situácie. Napriek rastúcim výdavkom štátu na sociálnu pomoc, štedrosť sociálnych dávok klesá pri raste počtu jej poberateľov. Realizuje sa pokles miery štátom vynútenej solidarity v spoločnosti. Oslabovanie ochoty k sociálnej solidarite u tých, ktorí bezprostredne nepatria k sociálne ohrozeným (s vedomím zneužívania sociálnej pomoci), vytvára tlak na zmeny systémov sociálnej ochrany, na sprísnenie pravidiel ich poskytovania a kontroly, na silnejúcu tendenciu k individualizácii a oslabovanie podpory riešení založených na vynútenej solidarite. Silnie tlak na zavádzanie súkromných doplnkových schém v oblasti dôchodkov a zdravotnej starostlivosti, ako najnákladnejších oblastí sociálnej politiky. Silnie tlak na znižovanie, resp. sprísnenie pravidiel na poskytovanie sociálnych dávok v marginalizovaných a sociálne vylúčených skupinách. V tejto súvislosti práve podpora zamestnanosti, najmä v marginalizovaných regiónoch Slovenska, by mala byť základnou stratégiou sociálnej kohézie spoločnosti a mala by zamedziť tomu, aby dlhodobé, najmä viacgeneračné vylúčenie z trhu práce viedlo k medzigeneračnému prenosu chudoby, k nerovnosti a pracovnej pasivite.

Viac než rezervy v oblasti poskytovania sociálnych dávok treba hľadať rezervy v systéme politiky trhu práce, a to formami motivácie na oboch stranách aktérov trhového vzťahu na trhu práce.

Nielen pracovne pasívne domácnosti, ale i chudobné domácnosti pracovne aktívne, ktorých finančné príjmy sú na hranici poberania štátnych dávok podpory, sú spoločenským problémom Slovenska. Stav reálnych príjmov a ich vyrovnanie s úrovňou krajín EÚ i pri viacvariantnom uvažovaní o pravidelnom ročnom ekonomickom raste predsa len predpokladajú dlhší časový horizont.

Transformačný proces ekonomiky mal rôzny vplyv na jednotlivé regióny SR. Rozvinuté regióny s diverzifikovanou odvetvovou štruktúrou sa dokázali adaptovať bez vážnejších problémov, tradične zaostalé a zaostávajúce regióny nedokázali reagovať na jeho priebeh a ich zaostávanie sa prehĺbilo, čím sa rozšíril počet regiónov s akútnymi problémami ekonomického a sociálneho rozvoja. Nerovnaká pozícia, veľké rozdiely vo výkonnosti a v úrovni regiónov boli východiskom, ktoré nedávalo šancu na riešenie v strednodobom horizonte. Vytváralo to náročné a realizačne veľmi zložité postavenie problémových (zaostalých a zaostávajúcich) regiónov v transformačnom procese.

Poznanie uvedeného stavu identifikovalo základné vecné problémy regionálnych disparít. V tom bol priestor a možnosť nastaviť taký proces a mechanizmus regionálneho rozvoja, ktorý by postupne viedol k regionálnej kohézii. Transformácia však prehĺbila regionálne disparity, lebo sa nepresadila systémovosť a prierezovosť regionálnej politiky – tá sa sústreďovala prevažne na monitorovanie narastajúcich disparít a ponúkala na ich riešenie nástroje a parciálne opatrenia, ktoré mali zastaviť ďalší negatívny vývoj. Nedostatočne sa rešpektoval aj princíp decentralizácie kompetencií a zodpovedností subjektov za regionálny rozvoj, čo neumožňovalo aplikovať a presadiť regionálne iniciovanú politiku založenú na endogénnych faktoroch rozvoja. To zostáva úlohou nasledujúceho obdobia ako súčasť dokončenia transformačného procesu, kde je potrebné výraznejšie formulovať aj regionálnu politiku štátu s jej regulačným a koordinačným aspektom na optimalizáciu funkčných väzieb jednotlivých úrovní regionálnej politiky.

Spoločným menovateľom všetkých zvolených parciálnych pohľadov je dokázateľný posun smerom k nástrojom a prístupom (či modelom riešení) známym z vyspelejších trhových ekonomík a súčasná existencia rezíduí transformačných špecifik, ktoré sú poznačené nedokončenosťou transformačného procesu. Takýmito rezíduami sú

napríklad slabá vymáhateľnosť práva, pretrvávanie deformovaných neformálnych inštitúcií, sklon k nerovnovážnym prejavom (existencia ohnísk nerovnováh), rozdvojenosť podnikového sektora, pretrvávanie technologickej medzery. Odstránenie týchto zvyškov transformačných špecifik sa môže postupne dosiahnuť dotiahnutím v súčasnosti realizovaných reforiem (vo verejnom sektore a v sociálnom systéme, v súdnictve), jednak pochopením nového významu politiky konkurencieschopnosti.

LITERATÚRA

Literatúra k 1. kapitole:

AMDSSEN, A. – KOCHANOVICZ, J. – TAYLOR, L. (1994): *The Market Meets its Match: Restructuring the Economies of Eastern Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.

BRUCHÁČOVÁ, A. – HAJNOVIČ, F. – KOMÍNKOVÁ, Z. – NEMEC, M. (2003): Ekonomické predpoklady integrácie Slovenska do Európskej menovej únie. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 51, č. 4, s. 371 – 389.

DABROWSKI, M – GOMULKA, S.– ROSTOWSKI, J. (2000): *Whence Reform? A Critique of the Stiglitz Perspective*. London: Centre for Economic Performance.

DANČO, J. (1996): Tretia, vlastná alebo aká cesta transformácie hospodárstva Slovenska? [Zborník 1995 – 1996 diskusného klubu M.E.S.A. 10.] Bratislava.

DEZSERI, K. (2003): *Business Cycle Development in Hungary and Euroland: Consequences of EU and EMU Accession of Hungary for her Labour Market (first draft)*. [Referát prednesený na Workshope *Monitoring Preparation of Transition Countries for EU Accession*.] Bratislava.

DĚDEK, O. (2001): Výzvy nominální a reálné konvergence. *Politická ekonomie*, 49, č. 6.

European Central Bank (2002): *The Eurosystem's Dialogue with EU Accession Countries*. Monthly Bulletin ECB, júl.

European Communities (2000): *Real and Nominal Convergence in the Transition Accession Countries: Selected Issues*. *European Economy*, č. 6.

GABRISCH, H. – SEGUANNA, M. L. (2003): *Vertical and Horizontal Patterns of Intra-industry Trade between EU and Candidate Countries*. Halle: Institut für Wirtschaftsforschung Halle.

GELB, A. (1999): *The End of Transition*. In: Brown, A.– Kalamazoo, M.: *When is Transition Over?* W. E. Upjohn Institute for Employment Research.

GROSFELD, I. (1994): *Triggering Evolution: the Case for Breakthrough Privatization*. Paris: DELTA.

HOFFMANN, P. (1991): K úhrnným aspektom diskusie o ekonomickej reforme. *Polemika živená ilúziami*. *Hospodárske noviny*, č. 38, s. 5.

HOLMAN, R. (1991): Restriktivní politika nebo ekonomický růst? *Politická ekonomie*, 39, č. 2.

JASINSKI, P. – YARROW, G. (1995): *Privatization. An Overview of the Issues*. [Studies in Regulation, No. 4. Hetford College.] Oxford: Regulatory Policy Institute.

KORNAI, J. (1990): *Cesta k svobodné ekonomice*. Praha: Academia.

KORNAI, J. (1998): *Od gulášového komunizmu k trhovej ekonomike*. Bratislava: Kalligram.

KORNAI, J. (1999): Reforming the Welfare State in Postsocialist Economies. In: Brown, A. – Kalamazoo, M.: When is Transition Over? W. E. Upjohn Institute for Employment Research.

KORNAI, J. (2000): Tíz évvel a Rőpirat angol kiadásának megjelenése után. Közgazdasági szemle, XLVII, september.

KUBÁTOVÁ, J. (2001): Názory české veřejnosti na ekonomickou transformaci a její sociální důsledky v období 1989 – 1998. Olomouc: Acta Universitatis Palackianae Olomouensis.

MEČIAR, V. (1998): Slovensko, dôveruj si! Bratislava: R – Press.

MERTLÍK, P. (1995): Czech Privatization: From Public Ownership to Public Ownership in Five Years? Prague Economic Papers, č. 4.

MLČOCH, L. (1997): Zastřená vize ekonomické transformace. Praha: Karolinum.

MORVAY, K. (2000): Celkový makroekonomický vývoj. In: Marcinčin, A. – Beblavý, M. (eds): Hospodárska politika na Slovensku 1990 – 1999. Bratislava: Slovenská spoločnosť pre zahraničnú politiku.

MORVAY, K. (2002): Makroekonomický vývoj. In: Marcinčin, A. (ed.): Hospodárska politika na Slovensku 2000 – 2001. Bratislava: Slovenská spoločnosť pre zahraničnú politiku.

NEZES (1993): Hospodárska politika a samostatnosť. In: Formovanie priorít slovenskej ekonomiky. [Zborník NEZES.] Bratislava.

NĚMEC, J. (2001): Po desiatich rokoch transformácie. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 49, č. 4, s. 587 – 629.

NĚMEC, J. (2003): Podnikateľské prostredie – problém stavu ekonomiky či inštitucionálneho systému? Ekonomický časopis/Journal of Economics, 51, č. 2, s. 137 – 167.

OECD (1993): Ekonomické prehľady: Slovenská republika, Česká republika. Paris: OECD.

OKÁLI, I. a kol. (1999): Zhodnotenie doterajších výsledkov transformačného procesu v slovenskej ekonomike, náčrt jeho otvorených problémov a ďalšieho postupu z hľadiska úloh hospodárskej politiky. [Expertízne štúdie, č. 31.] Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV.

PLACHTINSKÝ, M. D. (1992): Reforma škrťá rozpočet. Práca, 18. 12. 1992.

PLACHTINSKÝ, M. D. (1993): Hospodárska politika a samostatnosť. In: Formovanie priorít slovenskej ekonomiky. [Zborník NEZES.] Bratislava.

POZNANSKI, K. Z. (1999): Post-Communist Transition As Institutional Disintegration: Explaining the Regional Economic Recession. Acta Oeconomica, 50, č. 1 – 2.

RODRIK, D. (2003): Aj hospodársku reformu treba reformovať. SME, 20. 11. 2003.

ROLAND, R. (2000): *Transition and Economics. Politics, Market and Firms*. Cambridge: MIT Press.

ROLAND, G. (2002): The Political Economy of Transition. *Journal of Economic Perspectives*, 16, č. 1.

SCHLEIFER, A. – VISHNY, R. W. (2000): *Kradmá ruka. Patológia vlády a ich liečba*. Bratislava: Kalligram.

ŠVEJNAR, J. (2002): Transition Economies: Performance and Challenges. *Journal of Economic Perspectives*, 16, č. 1.

STIGLITZ, J. E. (1999): Whither Reform? Ten Years of the Transition. [Annual Bank Conference on Development Economics.] Washington: The World Bank.

VINTROVÁ, R. (2003): Reálná konvergenca – predpoklad plynulé integrácie do Európskej únie. *Politická ekonomie*, 51, 2003, č. 1, s. 79 – 91.

Vláda SR (1998): Programové vyhlásenie vlády SR. www.government.gov.sk

Vláda SR (2002): Programové vyhlásenie vlády SR. www.government.gov.sk

YAVLINSKY, G. – BRAGUINSKY, S. (1994): The Inefficiency of Laissez-Faire in Russia: Hysteresis Effects and the Need for Policy – Based Transformation. *Journal of Comparative Economics*, 19.

Literatúra k 2. kapitole:

BLANCHARD, O. (1997): *Macroeconomics*. Prentice-Hall Inc.

DORNBUSCH, R. (1980): *Open Economy Macroeconomics*. Basic Books, Inc. Publishers.

FELDERER, B. – HOMBURG, S. (1995): *Makroekonomika a nová makroekonomika*. Bratislava: Elita.

GRILICHES, Z. – INTRILIGATOR, M. D. (1983): *Handbook of Econometrics*. Zv. 1. Elsevier.

HICKS, J. R. (1937): Mr. Keynes and the „Classics“: A Suggested Interpretation. *Econometrica*, 5, s. 147 – 159.

HUSÁR, J. – SZOMOLÁNYI, K. (2003): The Foreign Trade Problems: Improvement of the Stance of the Slovak Economy Using the Model. [Zborník z 21. medzinárodnej konferencie *Mathematical Methods in Economics 2003*.] Praha.

HUŠEK, R. – PELIKÁN, J. (2003): *Aplikovaná ekonometrie. Teorie a praxe*. Praha: Professional Publishing.

MANDEL, M. – TOMŠÍK, V. (2003): *Monetární ekonomie*. Praha: Management Press.

- MANKIW, N. G. (1997): *Macroeconomics*. Third Edition. Bedford: Worth Publishers.
- MCKENNA, C. J. – REES, R. (1992): *Economics: A Mathematical Introduction*. Oxford: Oxford University Press.
- MORVAY, K. (2002): Makroekonomický vývoj. In: Marcinčin, A. a kol.: *Hospodárska politika na Slovensku 2000 – 2001*. Bratislava: Slovenská spoločnosť pre zahraničnú politiku.
- MUET, P. A. (1992): *Théories et modèles de la macroéconomie*. Tome I – L'équilibre de courte période. Paris: Economica.
- OKÁLI, I. a kol. (1993 – 2002): *Hospodársky vývoj SR 1993 – 2002*. *Ekonomický časopis/ Journal of Economics*, roč. 1993 – 2002.
- VIKTORÍNOVÁ, B. – VALKO, S. – ORNÁ, E. – GONDA, P. (2001): Využitie modelu IS-LM (IS-LM-BP) v podmienkach ekonomiky SR. *BIATEC*, 9, č. 3, s. 2 – 5.
- WEYERSTRASS, K. – HABER, G. – NECK, R.: SLOPOL1: A Macroeconomic Model for Slovenia. *International Advances in Economic Research*, zv. 7, č. 1, s. 20 – 37.

Informačné zdroje:

- Ministerstvo financií SR (1996 – 1999): *Výsledky rozpočtového hospodárenia verejnej správy 1996 – 1999*. <http://www.finance.gov.sk/>
- Ministerstvo financií SR (2000 – 2002): *Výsledky rozpočtového hospodárenia verejnej správy 2000 – 2002*. <http://www.finance.gov.sk/>
- Ministerstvo financií SR (1997 – 2002): *Štátne záverečné účty za roky 1997 – 2002*.
- Národná banka Slovenska (1996 – 2002): *Menový prehľad 1996 – 2002*.

Literatúra k 3. kapitole:

- BOROVSKÝ, J. (2001): *Platobná neschopnosť – príčiny, súvislosti, riešenia*. Bratislava: Inštitút personálneho riadenia.
- BRACKLO, M. (1994): Buy-Outs and Buy-Ins as Privatisation Mechanisms in Central and Eastern Europe. In: *Trends and Policies in Privatizations*. Zv. 1, č. 3, s. 93 – 104. Paris: OECD.
- BRZICA, D. (1995): American vs. German Model of Corporate Control in the Slovak Republic. In: Kárász, P. – Plichtová, J. – Krivý, V. (eds.): *Economics and Politics*. Bratislava: SCECF, s. 287 – 295.

BRZICA, D. (1996): Empirická analýza vybraných problémov správy korporácie v Slovenskej republike. *Ekonomický časopis/ Journal of Economics*, 44, č. 5, s. 359 – 370.

BRZICA, D. (1997): Ekonomické dôsledky privatizácie na mezo- a makroúrovni. In: *Podniková sféra v procese adaptácie na podmienky EÚ*. [Zborník štúdií.] Bratislava: Ekonomický ústav SAV.

BRZICA, D. (2000): Evolutionary Nature of Corporate Governance Models and Institutional Dynamics: A Transitional Economy's Perspective. [Unpublished paper presented at an international seminar.] Stockholm: Stockholm School of Economics.

BRZICA, D. (2001): Evolution of Governance Structures: Changing Institutions and Stakeholders' Actions in the Czech Republic. [Paper presented at the Fifth Workshop of Baltic-Nordic Network for Research on Banking and Finance.] Tallinn.

BRZICA, D. (2002): Inštitucionálne prostredie v období pred vstupom Slovenskej republiky do Európskej únie. *Ekonomický časopis/ Journal of Economics*, 50, č. 4, s. 605 – 619.

BRZICA, D. (nedatované): Corporate Governance as an Evolutionary Process – Comparison of Developed and Transition Economies. [Seminar Bulletin – Corporate Governance.] Institute for Economic and Social Reforms.
http://www.ineko.sk/english/bulletin_sprava_arp0_brzica.htm

BRZICA, D. – OLSSON, M. (2001): Corporate Governance in Transitional Economies: the Case of the Czech Republic. [Paper presented at the ACE Workshop on Corporate Governance and the Accession Countries.] Portoroz, Slovenia.

CLAESSENS, S. (1997): Corporate Governance and Equity Prices: Evidence from the Czech and Slovak Republics. *The Journal of Finance*, 52, č. 4, s. 1 641 – 1 658.

CLAESSENS, S. – DJANKOV, S. – POHL, G. (1997): Ownership and Corporate Governance: Evidence from the Czech Republic. [World Bank policy research paper, No. 1737.] Washington, D. C.: World Bank.

CLAESSENS, S.– DJANKOV, S. (1999a): Enterprise Performance and Management Turnover in the Czech Republic. *European Economic Review*, 43, s. 1115 – 1124.

CLAESSENS, S. – DJANKOV, S. (1999b): Ownership Concentration and Corporate Performance in the Czech Republic. *Journal of Comparative Economics*, 27, s. 498 – 513.

DJANKOV, S. – MURRELL, P. (2000): The Determinants of Enterprise Restructuring in Transition: An Assessment of the Evidence. Washington, D. C.: World Bank.

EBRD (2001): Transition Report 2001.

Európska charta pre malé podniky. Rada pre všeobecné záležitosti, 13. 6. 2000.

Green Paper Entrepreneurship in Europe. Brussels 21. 1. 2003.

- HARPER, J. T. (2000): *The Performance of Privatized Firms in the Czech Republic*. [Working paper.] Boca Raton: Florida Atlantic University.
- HRÚZ, J. – SOBINKOVIČ, B. (2003): Kľúč ku konkurzu majú v rukách veritelia. *Trend*, 29. 5. 2003, s. 20.
- CHEVALIER A. – HIRSCH G. (1994): *Rizika podnikání*. Praha: Victoria Publishing.
- JURÍČKOVÁ, V. a kol. (1996): *Priebeh a výsledky transformačných procesov v podnikovej sfére SR (so zameraním na veľké podniky). Záverečná etapa projektu GA SAV*. [Výskumné práce, č. 38.] Bratislava: Ekonomický ústav SAV.
- JURÍČKOVÁ, V. a kol. (1998): *Podniková sféra SR v procese adaptácie na podmienky EÚ. 2. etapa riešenia projektu VEGA*. [Výskumné práce, č. 5.] Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV.
- JURÍČKOVÁ, V. a kol. (2001): *Podniková sféra SR v procese adaptácie na podmienky EÚ. Súhrnná správa. 1. vydanie*. [Výskumné práce, č. 19.] Bratislava: ÚSSE SAV.
- JURÍČKOVÁ, V. a kol. (2002): *Reštrukturalizácia podnikovej sféry Slovenskej republiky a jej adaptácia na podmienky Európskej únie. Záverečná správa projektu VEGA*. [Výskumné práce, č. 26.] Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV.
- KORNAI, J. (1994): *Transformační recese*. *Politická ekonomie*, 42, č. 5.
- KOŠTURIAK, J. – MIČIETA, B. (2000): *Skúsenosti so zavádzaním zvyšovania produktivity práce a konkurenčnej schopnosti priemyselných podnikov. Produktivita a inovácie*. Žilina.
- KOTIAN, J. (2002): *Banking Sector*. Bratislava: Fakulta managementu UK.
- KOTTER, J. P. (2000): *Vedení procesu změny*. Praha: Management Press.
- LUKNIČ, A. S. (1994): *Štvrtý rozmer podnikania – etika*. Bratislava: Slovak Academic Press.
- LIZAL, L. – SINGER, M. – ŠVEJNAR, J. (2001): *Enterprise Break-ups and Performance During the Transition from Plan to Market*. *Review of Economics and Statistics*, 83, č. 1, s. 92 – 99.
- MAZULLO, G. (2002): *Comparative Analysis of Corporate Governance and Shareholders' Rights in EU and CEE Countries*. [PFS Program Survey. February 2002.] Sarajevo.
- MEGGINSON, W. L. – NETTER, J. M. (2001): *From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization*. *Journal of Economic Literature*, XXXIX, s. 321 – 389.
- MEJSTRÍK, M. (1999): *The Restructuring after Privatization in the Czech Republic*. *Prague Economic Papers*, č. 8, s. 233 – 260.
- Ministerstvo hospodárstva SR (2002): *Analýza vývoja MSP*.
- OLSSON, M. – ALASHEYEVA, J. (2000): *Market Transparency and Ownership Concentration in Slovakia and Baltics: a Critical Note*. [Unpublished draft paper.]

OLSSON, M. – BRZICA, D. – FIDRMUCOVÁ, J. – HROMKOVÁ, L. (2001): A Survey on Corporate Governance and Disclosure Rules in the Czech Republic and Slovakia. [Mimeo.] Brussels: European Corporate Governance Network.

NBS (2003): Správa o menovom vývoji SR.

OKRUHLICA, F. (2001): Správa podniku v Slovenskej republike 2001. [Nepublikovaná štúdia.] Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta podnikového manažmentu.

ORLOWSKI, W. – MAYHEW, A.: The Impact of EU Accession on Enterprise Adaptation and Institutional Development in the Countries of Central and East Europe. [SEI Working paper, N° 44.] Sussex European Institute.

OUTRATA, R. a kol. (2000): Konkurenčná schopnosť slovenskej ekonomiky a jej štruktúro-adaptačné súvislosti. Zhrnutie hlavných výsledkov riešenia projektu. 1. vyd. [Výskumné práce, č. 17.] Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV.

OUTRATA, R. a kol. (2002): Ekonomické a sociálne súvislosti vstupu Slovenskej republiky do Európskej únie. Prínosy a riziká. [Monografia.] Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV.

PAS (2003): Správa o stave podnikateľského prostredia v Slovenskej republike 2003. Bratislava: Podnikateľská aliancia Slovenska.

PORTER, M. E. (1993): Konkurenční výhoda. Praha: Victoria Publishing.

Report on the Implementation of the Action plan to Promote Entrepreneurship and Competitiveness. Vol. I.– II. SEC (2000):

ROE, M. J. (1994): Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance. Princeton, N. J.: Princeton University Press.

RYCHETNÍK, L. (nedatované): Management and Labour Relations in Medium-sized Privatized Czech Firms. [University of Reading Discussion Papers.] University of Reading Graduate School of European and international Studies.

SHLEIFER, A. – VISHNY, R. W. (1997): A Survey of Corporate Governance. *Journal of Finance*, 52, č. 2, s. 737 – 783.

SCHMÖGNEROVÁ, B. a kol. (1991): Adaptácia podnikov v SR na podmienky trhového hospodárstva a úloha hospodárskej politiky štátu. [Výskumné práce, č. 3.] Bratislava: Ekonomický ústav SAV.

STIGLITZ, J. (1999): Quis Custodiet Ipsos Custodes? [Úvodná prednáška na konferencii v Paríži v júni 1999.] *Challenge*, nov.– dec. 1999.

Stratégia územného rozvoja a usporiadania Slovenska (1993): Bratislava: URBION.

Súhrnná monitorovacia správa Európskej komisie o pripravenosti Slovenska. 5. 11. 2003.

ŠVEJNAR, J. (1995): The Czech Republic and Economic Transition in Eastern Europe. San Diego/London/Toronto: Harcourt Brace/Academic Press.

ŠVEJNAR, J. – WINTER, M. (1994): Using Vouchers to Privatize an Economy: The Czech and Slovak Case. *Economics of Transition*, 2, s. 43 – 64.

ŠIKULA M. a kol. (2003): Determinanty formovania priemyselnej politiky v podmienkach globalizácie a integrácie. [Monografia.] Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV.

ŠIKULA, M. a kol. (2003): Ekonomické a sociálne súvislosti integrácie Slovenska do Európskej únie. [Monografia.] Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV.

Štatistická ročenka SR 1993. Bratislava: Štatistický úrad SR.

Štatistická ročenka SR 2004. Bratislava: Štatistický úrad SR.

Štatistická správa o základných vývojových tendenciách v NH v SR rokov 1994 – 2002. Bratislava: Štatistický úrad SR.

Transition (2002): The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union. Washington, D. C.: The World Bank.

TRENDTOP 200. *Trend*, 19. 6. 2003.

TRENDTOP v priemysle 2003.

ÚSSE SAV (1992): Ekonomika Slovenska na začiatku transformačného procesu. Bratislava: Ústav ekonomickej teórie SAV.

ÚSSE SAV (1998): Možnosti riešenia platobnej neschopnosti podnikateľských subjektov v SR. Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV 1998.

VAN WIJNBERGEN, S. (1998): Bank Restructuring and Enterprise Reform. [EBRD Working paper, No. 29, February.]

Vybrané ukazovatele ekonomického vývoja SR v rokoch 1991 – 2001. Vybrané údaje o regiónoch. Bratislava: Štatistický úrad SR.

WEISS, A. – NIKITIN, G. (1998): Effects of Ownership by Investment Funds on the Performance of Czech Firms. [Working paper.] Boston: Boston University.

White Paper Strategy for a Future Chemicals Policy (2001): Brussels: CEC.

World Bank (2004): Korupcia na Slovensku: Výsledky diagnostických prieskumov. [2/28/04 SlovRep34.doc.] Agentúra Spojených štátov pre medzinárodný rozvoj (USAID); Svetová banka (World Bank).

www.et-multimedia.at/pressecorner_30.html

www.weforum.org

Zákon o podpore regionálneho rozvoja 503/2001 Z. z. z 18. októbra 2001.

Literatúra k 4. kapitole:

GAJDOŠ, P. (2001): K vybraným problémom transformácie sociálno-priestorovej situácie Slovenska v 90. rokoch. Sociológia, 33, č. 2.

GONDA, P. – TIMORACKÝ, M. (2002): Sociálna súdržnosť, sociálna ochrana a solidarita obyvateľov. In: Vízia vývoja SR do roku 2020. Bratislava: Inštitút pre verejné otázky.

MACHÁČEK, L. (2001): Sociologické reflexie nezamestnanosti mládeže na Slovensku. Sociológia, 33, č. 4, s. 335 – 353.

MPSVR SR (2003): Správa o sociálnej situácii obyvateľstva SR v roku 2002.

MPSVR SR (2003): Správa o sociálnej situácii obyvateľstva v SR v 1. polroku 2002.

OLEXA, M. – HAJNOVIČOVÁ, V. (1998): Skrytá ekonomika (niektoré výsledky odhadov vo formálnom a neformálnom sektore a v nelegálnej ekonomike za roky 1995 – 1997). Slovenská štatistika a demografia, 8, č. 3, s. 9 – 10.

Svetová banka (2001): Slovenská republika: Štúdia o životnej úrovni, zamestnanosti a trhu práce. [Dokument Svetovej banky.] Bratislava: Slovenská spoločnosť pre zahraničnú politiku.

VAŠEČKA, I. (2002): Sociálna stratifikácia a súdržnosť spoločnosti. In: Slovensko 2002. Súhrnná správa o stave spoločnosti. Bratislava: Inštitút pre verejné otázky (IVO).

SME (2003): Mladí sa so zdražovaním vyrovnali rýchlejšie. [Spracované podľa výsledkov ŠÚ SR.] SME, 30. 9. 2003, s. 7.

Literatúra k 5. kapitole:

BŮŠIK, J. (2003): Verejná správa a regionálny rozvoj. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm.

HAMALOVÁ, M. – TVRDOŇ, J. – ŽÁRSKA, E. (1997): Regionalistika. Bratislava: Inštitút pre verejnú správu.

HANULÁKOVÁ, E. (2003): Strategické aspekty marketingu územia. IBC, č. 4.

HOLMAN, R. (1993): Dva typy hospodárskej politiky. Hospodárske noviny, č. 76.

Charta európskeho regionálneho plánovania. Torremolinos 1983.

IVANIČKOVÁ, A. (1998): Regionalizácia a priestorová organizácia regionálneho rozvoja. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm.

KÁRÁSZ, P. (2003): Rozvoj podnikovej sféry v ekonomike SR. International Business Cooperation, č. 4.

KÁRÁSZ, P. – KÁRÁSZ, P. ML. – PALA, R. (1999): Možnosti vývoja regiónov Slovenska. Bratislava: Friedrich Ebert Stiftung.

KLASSEN, L. H. – VANHOVE, N. (1993): Regionálna politika – európsky prístup. Ostrava: VÚROM.

KOLLÁR, M. – MESEŽNIKOV, G. a kol. (2000): Slovensko 2000. Súhrnná správa o stave spoločnosti. Bratislava: Inštitút pre verejné otázky.

KOLLÁR, M. – MESEŽNIKOV, G. a kol. (2002): Slovensko 2002. Súhrnná správa o stave spoločnosti II. Bratislava: Inštitút pre verejné otázky.

Koncepcia územného rozvoja Slovenska (2001). Bratislava: Ministerstvo životného prostredia SR.

M.E.S.A. 10 (2000): Regióny Slovenska. Bratislava.

M.E.S.A. 10 (2002): Stratégia rozvoja Košického samosprávneho kraja. Bratislava.

MESEŽNIKOV, G. – NIŽŇANSKÝ, V. a kol. (2002): Reforma verejnej správy na Slovensku 1998 – 2002. Súvislosti, aktéri, voľby. Bratislava: Inštitút pre verejné otázky.

Národný rozvojový plán (2003): Bratislava: Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja SR.

Prognóza rozvoja Slovenska do roku 2010 (marec 2002): Bratislava: Prognostický ústav SAV.

Ministerstvo pre hospodársku stratégiu (1991): Správa o regionálnych dôsledkoch prechodu na trhovú ekonomiku. In: Zásady regionálnej hospodárskej politiky. Bratislava.

TVRDOŇ, J. (2002): Možnosti vytvárania predpokladov a podmienok zvyšovania atraktivity regiónov v období integrácie Slovenska do Európskej únie. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 50, č. 4, s. 694 – 718.

Úrad pre stratégiu rozvoja spoločnosti, vedy a techniky SR (1998): Návrh stratégie regionálneho rozvoja Slovenska. Bratislava.

Zákon NR SR č. 193/2001 Z. z. o podpore na zriadenie priemyselných parkov.

Zákon NR SR č. 302/2001 Z. z. o samospráve vyšších územných celkov.

Zákon NR SR č. 416/2001 Z. z. o prechode niektorých kompetencií zo štátnej správy na územnú samosprávu.

Zákon NR SR č. 503/2001 Z. z. o podpore regionálneho rozvoja.

Zákon NR SR č. 565/2001 Z. z. o investičných stimuloch.

Ponuka publikácií ÚSTAVU SLOVENSKEJ A SVETOVEJ EKONOMIKY SAV

OUTRATA, R. – GAJDOŠOVÁ, M. (Eds.) *Effects and Perspectives of Cooperation of Visegrad Countries and of Their EU Integration*. 2002. 295 pp. ISBN 80-7144-123-6.

OUTRATA, R. a kol. *Ekonomické a sociálne súvislosti vstupu SR do EÚ*. 2002. 396 s. ISBN 80-7144-125-2

MORVAY, K. a kol. *Aktuálne otázky fungovania verejných financií SR*. 2002. 129 s. ISBN 80-7144-127-9.

KLAS, A. *Informatizácia ako faktor rozvoja ekonomiky a spoločnosti SR*. 2002. 113 s. ISBN 80-7144-124-4.

ŠIKULA, M. (Ed.) *Monitoring Preparations of Transition Countries for EU-Accessions*. 5th Conference 26 - 27 April 2003 Bratislava. 2003. 184 pp. ISBN 80-7144-132-5.

ŠIKULA, M. a kol. *Determinanty formovania priemyselnej politiky v podmienkach globalizácie a integrácie*. 2003. 166 s. ISBN 80-7144-134 -1.

ŠIKULA, M. a kol. *Ekonomické a sociálne súvislosti integrácie Slovenska do Európskej únie*. 2003. 381 s. ISBN 80-7144-135-X.

ŠIKULA, M. (Ed.) *Economic and Social Context of Slovakia's Integration into the EU. Summary*. 2003. 47 pp. ISBN 80-7144 -133 -3.

OKÁLI, I. a kol. *Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2003*. 2004. 62 s. ISBN 80-7144-136-8.

OKÁLI, I. et al. *Economic Development of Slovakia in 2003*. 2004. 63 pp. ISBN 80-7144-138-4.

OKÁLI, I. a kol. *Koncepčné východiská hospodárskej politiky v etape integrácie Slovenska do Európskej únie*. Zhrnutie. 2004. 28 s. ISBN 80-7144-137-6.

OKÁLI, I. et al. *Concept Outline of Slovakia's Economic Policy at the Stage of Integration into the European Union. Summary*. 2004. 30 pp. ISBN 80-7144-139-2.

OKÁLI, I. a kol. *Hospodárska politika Európskej únie a Slovenska v EÚ*. 2004. 352 s. ISBN 80-7144-140-6.

MENBERE WORKIE TIRUNEH a kol. *Vplyv informačných technológií na ekonomický rast a zamestnanosť: teoretické a empirické pohľady*. 2004. 92 s. ISBN 80-7144-141-4.

OBADI SALEH MOTHANA *Integračné zoskupenie juhovýchodnej Ázie a zahraničnoobchodné vzťahy so Slovenskom a s Európskou úniou*. 2004. 84 s. ISBN 80-7144-142-2.

Publikácie ako aj EKONOMICKÝ ČASOPIS sú dostupné v kníhkupectvách:

ELITA, spol. s r.o.

Bratislava, Klincová ul. č. 55; Bratislava, Blagoevova 14 -16 a;

Bratislava, Ekonomická univerzita, Dolnozemska cesta č.1

ACADEMIA

Bratislava Štúrova ul. č. 9

VYDAVATELSTVO SAV VEDA

Bratislava, Štefánikova č. 3 a ;Trnava, Trnavská univerzita, Hornopotočná 23.

TRANSFORMÁCIA EKONOMIKY: SKÚSENOSTI SLOVENSKA

Autori: Karol Morvay a kolektív

Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky Slovenskej akadémie vied, Šancová 56,
811 05 Bratislava 1

Telefón: 42-1-2-52 49 54 80, Fax: 42-1-2- 52 49 51 06

E-mail: milan.sikula@savba.sk

ISBN 80-7144-143-0