

VIKTOR PAVLENDA

SOCIALISTICKÝ TOVAR A RIADENIE HOSPODÁRSTVA

Pre spoločenský vývoj našich národov je dnes rozhodujúce realizovať závery XII. sjazdu KSČ. Z tohto hľadiska vystupuje do popredia príprava dlhodobého plánu rozvoja národného hospodárstva pre roky 1964 až 1970. Vedeckosť, reálnosť, mobilizačnosť — tým predovšetkým je podmienený úspech plánu. Postupná realizácia úloh takéhoto plánu bude znamenať nielen definitívne vyriešenie nahromadených problémov za posledné roky, ale obohatí úspechy, ktoré sme dosiahli na ceste socialistickeho rozvoja, vytvorí reálne podmienky pre komunistickú výstavbu v našej vlasti.

Vypracovanie a realizácia dlhodobého plánu sú spojené s reálnym zhodnotením jestvujúcich materiálnych a spoločenských zdrojov. To musí zase vychádzať zo spoločensky žiadúcich a možných spôsobov využívania týchto zdrojov. A to si predovšetkým žiada zvýšiť účinnosť riadenia nášho národného hospodárstva.

V článku sa chceme zaoberať problémom využívania dialektiky vzťahov úžitkovej hodnoty a hodnoty socialistickeho tovaru v riadení nášho národného hospodárstva.

Tovarovo-peňažné vzťahy a prednosti socializmu

Vývoj názorov na „osud“ tovarovo-peňažných vzťahov za socializmu, na „osud“ zákona hodnoty za socializmu má hádam v sústave problémov ekonomickej teórie socializmu najbohatšiu históriu. A nie náhodou. Riešenie tejto otázky je bezprostredne späté s tou či onou sústavou nástrojov riadenia socialistickeho hospodárstva, a teda s takými či onakými prostriedkami využívania predností socializmu.

Dnes je už zásadná zhoda názorov na otázku nutnosti využívať prednosti socializmu prostredníctvom tovarovo-peňažných vzťahov i kategórií tovarovej výroby. Nedostatočne je však z teoretického, no najmä z praktického hľadiska riešená otázka, ako prostredníctvom týchto vzťahov a kategórií najúčinnšie využívať prednosti socializmu.



Raz sme nútení hľadať príčinu nedostatočnej účinnosti riadenia nášho hospodárstva v „prílišnom centralizme“, inokedy zas musíme dospieť k záveru o potrebe posilniť centrálnu riadenie, raz považujeme za brzdiaci faktor malú ekonomickú samostatnosť podniku, inokedy sa vynára problém, že podnik s rozšírenou operatívnou samostatnosťou koná v rozpore so spoločenskými záujmami a pod. Také skutočnosti považujeme sčasti za dôsledok toho, že sa bral nedostatočný zreteľ na dialektiku vzťahov tovarovej výroby v našich podmienkach, na dialektiku protirečení našej tovarovej výroby, stelesnených konkrétne v našom socialistickom tovare.

Máme na mysli využívanie týchto objektívnych skutočností v sústave riadenia a plánovania nášho národného hospodárstva. Maximálna účinnosť riadenia nášho hospodárstva je priamo podmienená prísnyim vedec-kým uplatnením dialektiky súvislostí tovarovej výroby a výmeny v našich podmienkach.

Dialektika vzťahov úžitkovej hodnoty a hodnoty socialistického tovaru

Neustále prekonávanie protirečení v dialektickej jednote úžitkovej hodnoty a hodnoty tovaru je základnou obsahovou stránkou rozvoja tovarovej výroby. Platí to pre spoločenské podmienky, s ktorými je spojená existencia tovarovej výroby, v každom historickom období. V tom si je zajedno socializmus s kapitalizmom.

Nie si je však zajedno (tak ako sa kvalitatívne odlišujú spoločenské podmienky v prvom a druhom prípade) čo do charakteru prekonávania protirečení tovarovej výroby, čo do prostriedkov, pomocou ktorých sa uskutočňuje toto prekonávanie a čo do spoločenských dôsledkov týchto procesov.

Využívanie dialektiky vzťahu úžitkovej hodnoty a hodnoty tovaru, prekonávanie protirečení tohto vzťahu nemôže mať za kapitalizmu iný charakter než charakter živelného presadzovania sa onoho vzťahu prostredníctvom antagonizmov spoločenskej výroby a výmeny. Celkový sociálno-ekonomický obsah procesov prekonávania protirečení medzi úžitkovou hodnotou a hodnotou (pričom prekonávanie sa rovná vytváraniu podmienok pre ďalšie zostrovanie týchto protirečení) je daný skutočnosťou, že úžitková hodnota zaujíma v tejto protirečivej jednote miesto nositeľa hodnoty a až potom miesto predmetu uspokojovania potrieb spoločnosti; a hodnota zas zaujíma miesto nositeľa nadhodnoty a až potom miesto prostriedku zvyšovania úžitkových hodnôt v spoločnosti. Takýto charakter protirečení objektívne podmieňuje činnosť kapitalistickej spoločnosti: prísna plánovitosť, režim maximálnej hospodárnosti v rámci príslušnej hospodárskej jednotky — kapitalistického podniku, závodu, spojený s absolutizmom a despotizmom riadenia a dôsledkami podriadenia práce kapitálu; a anarchia, mrhanie spoločenskou prácou v celospoločenskom meradle, spojené s konkurenciou a dôsledkami podriadenia slabších silnejším.

Krátko charakterizované presadzovanie sa dialektiky vzťahu úžitkovej hodnoty a hodnoty, presadzovanie sa protirečení tohto vzťahu kapitalistickej tovarovej výroby predstavuje onú silu, onen hybný motív kapitalistickej spoločnosti, ktorý Marx nazýval ekonomickým zákonom pohybu kapitalistickej spoločnosti. Ako je to v socialistickej spoločnosti?

Vychádzame z už vyslovenej, dnes všeobecne uznávanej pravdy: z tovarovo-peňažného charakteru socialistického národného hospodárstva, z objektívneho charakteru presadzovania sa protirečivej jednoty úžitkovej hodnoty a hodnoty tovaru, z toho, v čom je kapitalistická a socialistická tovarová výroba zajedno.

Vychádzame ďalej zo skutočnosti, že práve tu končí onen prístup k socialistickej tovarovej výrobe proste ako k tovarovej výrobe a začína vystupovať do popredia fakt socialistickej tovarovej výroby. To, krátko zhrnújúc, možno povedať, že nachádza svoj výraz predovšetkým v charaktere prekonávania a charaktere prostriedkov prekonávania protirečení medzi úžitkovou hodnotou a hodnotou. Úžitková hodnota si v tejto protirečivej jednote vymenila významové miesto: je predovšetkým úžitkovou hodnotou pre uspokojovanie potrieb spoločnosti a až potom úžitkovou hodnotou — nositeľom hodnoty. Analogické zmeny vo významovom postavení zaznamenala i hodnota: stáva sa dôležitým prostriedkom zvyšovania úžitkových hodnôt pre uspokojovanie potrieb spoločnosti a súčasne nositeľom nadproduktu pre tieže účely uspokojovania rastúcich potrieb spoločnosti. Všetkým tým je objektívne podmienená činnosť socialistickej spoločnosti: prísna plánovitosť, režim hospodárnosti tak v rámci danej hospodárskej jednotky, ako aj v celospoločenskom rámci. Tu je práve koreň kľúčovej otázky z najkľúčovejších: ako najracionálnejšie využiť túto hybnú silu rozvoja socialistickej spoločnosti.

Inými slovami: ako nájsť takú sústavu opatrení spoločenského riadenia, ktorá by v maximálnej miere zladila záujmy jednotlivca s celospoločenskými záujmami v prospech spoločnosti i jednotlivca. Nazdávame sa, že ani u nás, ani v iných socialistických krajinách sa nám „ideálnu“ sústavu tohto druhu doteraz nepodarilo vytvoriť. (Opatrenia v oblasti riadenia i diskusie tohto druhu v SSSR považujeme za jednu z ciest hľadania takejto sústavy dneška a zajtraška.) I keď vieme, že to musí byť sústava založená na vytvorení podmienok pre racionálne pôsobenie hmotnej zainteresovanosti a morálnej zodpovednosti socialistických výrobcov, pôsobenie, ktoré je schopné hmotne zainteresovať socialistických výrobcov v smere spoločenských potrieb a záujmov, v súlade so zameraním pôsobenia podnetov morálnej zodpovednosti, pre racionálne vzťahy medzi rezortným a územným aspektom riadenia, medzi centralizmom a demokratizmom.

Objektívne potreby a úroveň nášho riadenia v štátnom socialistickom sektore

Vychádzame z faktu, že v celej našej spoločnosti prevažná väčšina výsledkov práce (súčasnej i minulej) vystupuje ako tovar, i keď nemožno nevidieť určitú rozdielnosť obsahových stránok tovaru, podmienenú rozdielnosťou spoločenských podmienok, najmä delbou práce a vlastníckymi vzťahmi. Majú teda všeobecne teoretické úvahy a závery o dialektike vzťahu úžitkovej hodnoty a hodnoty socialistického tovaru význam pre riadenie nášho národného hospodárstva ako takého (ako celku) a pre riadenie ekonomických procesov prebiehajúcich v rámci štátneho socialistického sektora a skupinovo-družstevného socialistického sektora osobitne.

Najprv niekoľko pohľadov na riešenie tejto otázky z hľadiska vytvárania podmienok pre účinné riadenie štátneho socialistického sektora. Stupeň rozvoja a charakter spoločenskej delby práce v rámci štátneho socialistického sektora ako aj charakter vlastníckych vzťahov určujú charakter spojenia pracovnej sily s podmienkami jej realizácie. Vtláčajú samému procesu realizácie pracovnej sily všeludový charakter. Pravda, ide o všeludový charakter nižšieho typu, keď ani spoločenská delba práce, ani vlastnícke vzťahy (štátne socialistické vlastníctvo výrobných prostriedkov) nevytvárajú ešte také predpoklady pre spojenie pracovnej sily s podmienkami jej realizácie, pri ktorých by prestalo úplné, v skutočnom zmysle politicko-ekonomické oddelenie výrobcov navzájom, podmieňujúce ich ekonomické spojenie prostredníctvom tovarových vzťahov.

Objektívny charakter tovarových vzťahov v rámci štátneho sektora — to je jedna stránka problematiky.¹ Druhá, s ňou priamo spätá stránka spočíva v tom, že práve v štátnom sektore dosiahli faktory podmieňujúce politicko-ekonomické oddelenie výrobcov relatívne najslabšie pôsobenie, že práve v dôsledku toho tovarové vzťahy v štátnom sektore predstavujú (i keď ich nemožno posudzovať izolovane, vytrhnuto zo sústavy socialistických tovarových vzťahov ako takých) v doterajšom priebehu vývoja tovarovej výroby najvyššie — zánikové štádium tovarovej výroby.

Všetky uvedené skutočnosti sa prejavujú predovšetkým v dialektike vzťahov úžitkovej hodnoty a hodnoty tovaru — produktu práce výrobcov štátneho sektora. Po prvé, v tom, že vzťah „úžitková hodnota ako objekt uspokojovania potrieb spoločnosti“ má rozhodujúce postavenie v sústave vzťahov protirečivého obsahu úžitkovej hodnoty a hodnoty; že tomuto vzťahu je celkom podriadený druhý základný vzťah dvoch stránok socialistického tovaru: „hodnota ako nositeľ nadproduktu“.

¹ Nerozoberáme otázku podrobnejšie, vyjadrili sme sa k nej v priebehu diskusií o nutnosti tovarovej výroby za socializmu, ktoré boli u nás v rokoch 1957—1958. (V. Pavlenda, *Vybrané kapitoly k štúdiu politickej ekonómie socializmu*, Osveta 1960.)

Z praktického hľadiska má toto konštatovanie význam predovšetkým v tom, že nás orientuje na zabezpečenie takého riadenia, ktoré dôsledne vychádza zo spomenutej skutočnosti. To znamená riadenie, ktoré spočíva na týchto zásadách: 1. v centre riadenia a plánovania socialistického hospodárstva je výroba maxima úžitkových hodnôt nutných pre spoločnosť; 2. v záujme toho treba sústrediť riadenie na zabezpečenie minima hodnoty na jednotku úžitkovej hodnoty.

Dnes sa už priznáva rozpor medzi očakávaným efektom sústavy opatrení v riadení nášho hospodárstva z roku 1958 a skutočnými výsledkami jej realizácie. V hľadaní príčin tohto stavu ostávame ešte často na povrchu; odbavíme niekedy vec tým, že to bolo zapríčinené nepochopením metodiky plánovania „dolu“. V skutočnosti je problém oveľa zložitejší práve preto, že riešenie otázky účinnosti metodiky plánovania treba preniesť zo sféry myslenia — pochopenia aj do sféry objektívnych ekonomických vzťahov; že v obsahu dnešnej metodiky sú silné prvky, ktoré vylučujú možnosť vysokej účinnosti metodiky a ktorých „pochopenie dolu“ [hospodárskymi pracovníkmi] často práve vedie k tomu, že podnik, kolektív koná v rozpore so spoločenskými záujmami. Prakticky ide predovšetkým o staronový problém hodnotenia činnosti výrobo-hospodárskej jednotky podľa ukazovateľov, v centre ktorých je ukazovateľ hrubej produkcie so všetkými jeho väzbami s produktivitou práce, mzdovými fondmi atď. Ďalej nie sú riešené otázky vzťahov medzi plánovaním v naturálno-vecných a v hodnotových ukazovateľoch, čo nachádza praktické vyjadrenie v nesúlade plánovania vlastných nákladov a materiálno-technického zásobovania atď.²

Z hľadiska našich východiskových teoretických úvah a záverov o potrebe, aby sa racionálne posudzovali vzťahy dialektiky úžitkovej hodnoty a hodnoty v riadení a plánovaní ekonomických procesov v rámci štátneho socialistického sektora, ukazujú tieto skutočnosti (a skúsenosti uplatňovania metodiky plánovania z posledných rokov vôbec), že základné stránky uvedených vzťahov úžitkovej hodnoty a hodnoty socialistického tovaru nielenže sa v metodike nedostatočne rešpektovali, ale že niektoré obsahové stránky metodiky sú priamo v rozpore s nimi.

Dnešná metodika nedoceňuje prvý vzťah protirečivej jednoty úžitkovej hodnoty a hodnoty, hlavne rozhodujúce postavenie úžitkovej hodnoty ako objektu uspokojovania potrieb spoločnosti. V dôsledku toho nie je dostatočne v centre pozornosti riadenia a plánovania nášho hospodárstva potreba výroby maxima úžitkových hodnôt nutných pre spoločnosť.

Súčasne dnešná metodika (a pri už uvedenom prístupe k hlavnej súvislosti dvoch stránok socialistického tovaru to ani inakšie byť nemôže)

² Tieto problémy sú tak známe dnes už dokonca nielen hospodárskym pracovníkom, ale širokej „neodbornej“ verejnosti, že považujeme za zbytočné pokračovať v dokazovaní nesprávneho pôsobenia niektorých obsahových stránok dnešnej metodiky uvádzaním konkrétnych príkladov z hospodárskej praxe.

neúčinne využíva i druhý vzťah spomenutej protirečivej jednoty: hodnotu ako nositeľa socialistického nadproduktu (nadproduktu socialistickej spoločnosti). Preceňuje hodnotu ako kategóriu tovarovej výroby, ako jednu z dvoch stránok tovaru a nedoceňuje hodnotu ako nositeľa nadproduktu socialistickej spoločnosti, ako jednu z dvoch stránok socialistického tovaru.³ V dôsledku toho (spolu s predchádzajúcim záverom) dnešná metódika nevedie k takej spoločenskej činnosti, výsledkom ktorej by bolo minimum hodnoty v jednotke úžitkovej hodnoty, ba často priamo podporuje činnosť kolektívov a jednotlivcov, smerujúcu k nehospodárnemu vynakladaniu zhmotnenej i živej práce.

Takto sa v konečných dôsledkoch nevytvárajú nevyhnutné základné podmienky pre účinné využívanie zákona hodnoty, čo sa zase nutne prejavuje v relatívne ťažkých podmienkach pre presadzovanie sa zákona úspory času.

Až doteraz sa naše všeobecnoteoretické úvahy pohybujú v rámci celkového prúdu spoločenskej kritiky o jestvujúcej sústave plánovania a metodiky plánovania obsiahnutej v celonárodnej diskusii. Pristupujúc z tohto hľadiska k našim teoretickým úvahám, možno konštatovať, že neprinášajú nič nového, len zložitejšou formou hovoria to, čo jednoduchí ľudia vecne vyjadrovali v celonárodnej diskusii.

Preto naše teoretické úvahy pokračujú ďalej. To, čo sme uviedli doteraz, slúži ako východisko pre druhú, hlavnú stránku veci: pre hľadanie riešení otázky, ako zvýšiť účinnosť riadenia a plánovania, predovšetkým metodiky plánovania priemyslu a stavebníctva.

Teoretické zdôvodnenie dialektiky vzťahov úžitkovej hodnoty a hodnoty tovaru v našich socialistických podmienkach, konfrontácia záverov tohto druhu s dnešnou praxou plánovania (dnešným systémom metodiky plánovania) ukazuje nielen na neudržateľnosť niektorých jestvujúcich praktických opatrení v tejto oblasti, ale umožňuje — touto cestou ísť ďalej pri hľadaní účinnejších praktických opatrení.

Podstatu otázky možno formulovať takto: Aká metodika plánovania môže lepšie zabezpečiť, aby činnosť podnikov, závodov, kolektívov, jednotlivcov bola zameraná (na základe pôsobenia podnetov hmotnej zainteresovanosti a morálnej zodpovednosti) na výrobu maxima úžitkových hodnôt nutných pre uspokojovanie potrieb spoločnosti, a to pri minime vynaloženej živej a zhmotnenej práce? Ako zabezpečiť, aby činnosť jednotlivca či kolektívu bola v súlade so záujmami spoločnosti?

³ Charakterizované postavenie hodnoty v jednotke s úžitkovou hodnotou tovaru v štátnom socialistickom sektore vonkoncom neznamena možnosť podceňovania kategórie hodnoty; naopak, orientuje na všestranné využívanie hodnoty — pravda, v záujme zvyšovania masy úžitkových hodnôt nutných pre spoločnosť a znižovania hodnoty na jednotku úžitkovej hodnoty. Pochopiteľne, že problém takéhoto využívania hodnoty je oveľa širší, zahŕňa tiež otázky, ako plánovanie tvorby cien a pod.; v danej súvislosti však skúmame otázku len z hľadiska účinnosti metodiky plánovania.

Najprv všeobecná odpoveď: Musí to byť metodika, ktorá berie predovšetkým do úvahy všetko to, čo obsahuje dialektika vzťahov úžitkovej hodnoty a hodnoty socialistického tovaru, najmä tovaru ako produktu práce výrobcov štátneho socialistického sektora.

Pokiaľ ide o konkrétne riešenie, uvedené vzťahy ako vysoko zložité, rozdielne i v rámci jedného štátneho socialistického sektora ťažko môže vyjadriť jediný, univerzálny ukazovateľ. I keby bolo možné skonštruovať takéhoto ukazovateľa (príklad sovietskej diskusie ukazuje, že to nie je nemožné), s jeho realizáciou by boli spojené záporné stránky, aj keď pripúšťame možnosť, že by ich účinnosť bola nižšia, ako je účinnosť záporných stránok dnešnej metodiky (to taktiež závisí od toho, akého univerzálného ukazovateľa sme schopní vytvoriť). Preto zastávame názor o potrebe niekoľkých ukazovateľov (sústavy ukazovateľov) pre hodnotenie činnosti podnikov, závodov atď.

Jedna skupina ukazovateľov musí hodnotiť činnosť príslušných jednotiek z hľadiska plnenia ich prvej úlohy: výroby úžitkových hodnôt pre uspokojovanie potrieb spoločnosti. Aké ukazovatele konkrétne prichádzajú do úvahy, to treba riešiť na základe podrobnej analýzy podmienok pre výrobu úžitkových hodnôt jestvujúcich v tom-ktorom odvetví (rozdielnosť úžitkových hodnôt je predsa spojená aj s rozdielnymi pracovnými podmienkami a pod.). Druhá skupina ukazovateľov musí byť zameraná na hodnotenie činnosti podnikov, kolektívov z hľadiska plnenia ich druhej úlohy: minimum hodnoty v jednotke úžitkovej hodnoty. I tu prichádza do úvahy možnosť diferencovaného prístupu podľa jednotlivých druhov činnosti, najmä z hľadiska vzťahu medzi zhmotnenou a živou prácou v jednotlivých odvetviach či odboroch činnosti a pod.

Sme si vedomí, že nájdenie sústavy ukazovateľov, ktorá by sa vyznačovala uvedenými aspektmi, nie je jednoduchá úloha, že ju nemožno riešiť uzavreť ani na katedre či ústave, ani izolovane v plánovacej praxi; že si žiada vysokú náročnosť a nie jeden ekonomický experiment na nižšej úrovni (napr. VHJ). Avšak to, že nejde len o teóriu pre teóriu, možno dnes súdiť aj podľa početne skromných, no predsa dôležitých praktických výsledkov riešenia otázok metodiky touto náročnejšou cestou.⁴

Objektívne potreby a úroveň nášho riadenia v skupinovo-družstevnom socialistickom sektore

Záveru o využívaní dialektiky vzťahov úžitkovej hodnoty a hodnoty socialistického tovaru sa vzťahujú na riadenie socialistického národného hospodárstva v celku. To však neznamená, že je možné a potrebné postu-

⁴ Považujeme za podnetný postup pri riešení týchto otázok v odvetví nášho hutníckeho priemyslu, skúsenosti, ktoré významove presahujú rámec hutníctva. (B. Urban, *O jednom ekonomickom experimente*. Nová mysl [1963], č. 3; Fr. Kořínek, *Připravujeme nové ukazatele*. Hospodářské noviny [1963], č. 9.)

povať pri praktickom riešení otázok riadenia soc. hospodárstva podľa akejsi jedinej šablóny. Platí to predovšetkým vo vzťahu k riadeniu a plánovaniu ekonomických procesov v rámci štátneho sektora a vo vzťahu k riadeniu ekonomického rozvoja v rámci skupinovo-družstevného sektora.

V tomto zmysle treba chápať východiskovú tézu, že aj v rámci skupinovo-družstevného sektora platia plne naše závery o vzťahoch úžitkovej hodnoty a hodnoty, o potrebe racionálne využiť tieto vzťahy v sústave riadenia a plánovania družstevnej poľnohospodárskej výroby. Plne potiaľ, pokiaľ hlbšie neskúmame obsah sociálno-ekonomických podmienok pre presadzovanie sa protirečivej jednoty úžitkovej hodnoty a hodnoty tovaru ako výsledku práce, vynakladanej v rámci družstevného sektora. Preto je potrebné k všeobecne platným záverom pripojiť niekoľko poznámok charakterizujúcich práve takýto socialistický „skupinovo-družstevný tovar“.

Podstata vecí spočíva v tom, že v skupinovo-družstevnom sektore je sila prvkov politicko-ekonomického delenia výrobcov oveľa silnejšia ako v rámci štátneho sektora (vzťahuje sa to aj na spoločenskú deľbu práce, no najmä na vlastnícke vzťahy).

Táto objektívna skutočnosť sa prejavuje aj v našom vzťahu úžitkovej hodnoty a hodnoty tovaru — výsledku práce v skupinovo-družstevnom sektore. Pravda, nie v zmysle, že by neplatili naše závery o dialektike vzťahu úžitkovej hodnoty a hodnoty socialistického tovaru ako takého, že by tu platili vzťahy charakterizujúce túto protirečivú jednotu vlastností v kapitalistickom tovare.

Špecifikum týchto vzťahov (v porovnaní so štátnym socialistickým sektorom) treba vidieť najmä v tom, že hodnota je predovšetkým nositeľom nadproduktu pre príslušný kolektív, najmä pre JRD, a potom v zodpovedajúcej miere nositeľom nadproduktu pre spoločnosť. Hodnota tovaru (výsledku práce v družstevnom sektore) je takto nositeľom protirečivých vzťahov medzi kolektívmi výrobcov-vlastníkov a spoločnosťou ako takou. Táto skutočnosť núti spoločnosť ešte vo väčšej miere využívať kategóriu hodnoty (a všetko, čo s jej realizáciou súvisí) v záujme zvyšovania masy úžitkových hodnôt a znižovania zhmotnenej a živej práce na jednotku úžitkových hodnôt. Musí to nájsť svoje vyjadrenie v riadení a plánovaní poľnohospodárstva i jednotlivých poľnohospodárskych podnikov a závodov v podobe racionálneho využívania zákona hodnoty.

Bez dôsledného postavenia riadenia socialistického poľnohospodárstva na ekonomické nohy by sme nevytvorili hlavný predpoklad pre zladenie záujmov družstiev a družstevníkov so záujmami spoločnosti a záujmov družstiev so záujmami družstevníkov (osobné hospodárstva). Bez toho spoločenská pomoc družstevnému sektoru nedá patričný efekt. Naopak, môže viesť k vytvoreniu rozporu medzi relatívne veľkou časťou národného dôchodku, použitou na rozvoj poľnohospodárstva a neprimerane nízkymi výsledkami jeho rozvoja.

Nemožno nevidieť, že na tomto úseku činnosti v oblasti poľnohospodár-

stva sa prejavil aj dogmatizmus myslenia a konania obdobia kultu osobnosti. Tento záver možno dnes konfrontovať nielen s výsledkami svedčiacimi o relatívne pomalom rozvoji výrobných síl v poľnohospodárstve, najmä v sovietskom poľnohospodárstve v období kultu osobnosti, ale aj s pozitívnymi výsledkami (takmer dvojnásobný rast hrubej poľnohospodárskej výroby oproti roku 1953), ukazujúcimi, čo všetko možno urobiť, ako možno účinne využívať prednosti socializmu aj v poľnohospodárstve pri správnom prístupe k riešeniu a správnom riešení prvoradej otázky: ekonomického riadenia.

V súvislosti s naším poľnohospodárstvom, predovšetkým s hľadaním prostriedkov pre realizáciu záverov XII. sjazdu KSČ o rozvoji poľnohospodárstva do roku 1970 vzniká otázka: Doceňujeme plne v riadení poľnohospodárstva ako celku a jednotlivých poľnohospodárskych závodov, najmä JRD, hmotnú zainteresovanosť družstiev a družstevníkov? Napríklad tým, že vo vzťahoch medzi štátnym a družstevným sektorom berieme do úvahy potrebu ich rozvíjania na základe objektívnych ekonomických vzťahov a kategórií tovarovej výroby, predovšetkým ekvivalentnej výmeny hodnôt? Lebo je len celkom prirodzené, že tam, kde nepôsobia žiadúco (na základe spoločenského plánovitého využívania) takéto ekonomické nástroje riadenia poľnohospodárstva, tam musí pôsobiť rozsiahly, prebujnený výkupný aparát, niekedy i viac-menej administratívne opatrenia. Tam sa družstvá či družstevníci snažia využívať zákon hodnoty „po svojom“, často v rozpore so zákonnými ustanoveniami; tam často musíme vydávať veľké prostriedky na preplatky bez toho, že by sme tým zabezpečili rozvoj výroby. Ide teda aj o to, či dávať prostriedky do poľnohospodárstva takýmito málo efektívnymi cestami, alebo dať prednosť dôslednému využívaniu ekonomických pák riadenia.

Nastolená otázka je veľmi zložitá, náročná na podrobný rozbor. No už jej nastolenie na kompletne posúdenie a riešenie na príslušných riadiacich orgánoch by znamenalo ďalší dôležitý krok pri hľadaní prostriedkov preseknutia akoby „začarovaného kruhu“ zaostávania poľnohospodárskej výroby. Opatrenia na dôsledné uplatňovanie výrobného a podnikového princípu v riadení poľnohospodárstva, ktoré schválil ÚV KSČ 4.—5. apríla 1963, stavajú otázku využívania ekonomických nástrojov v riadení poľnohospodárstva ešte nástoječivejšie. Súčasne vytvárajú aj nové podmienky pre takýto postup.

Úvaha o potrebe plňšieho využívania ekonomických nástrojov v riadení poľnohospodárstva vychádza z troch skutočností:

Po prvé, z leninskej teórie budovania a rozvíjania socialistickej poľnohospodárskej veľkovýroby. „Ani rozdeľovanie, ani daň,“ zdôrazňoval Lenin, „ale výmena produktov veľkého (socializovaného) priemyslu za roľnícke produkty — to je ekonomická podstata socializmu — jeho základňa.⁵

⁵ V. I. Lenin, *Spisy* 32, Bratislava 1955, 300.

Po druhé, z praktických skúseností realizácie tohto učenia v podmienkach prekonávania zaostávania poľnohospodárstva v SSSR. Nie je nijakým tajomstvom (a na podstate vecí nemení nič ani odlišnosť našich podmienok), že v opatreniach, prijatých počnúc septembrovým plénom ÚV KSSS 1953 a končiac minuloročnými opatreniami, má postavenie riadenia poľnohospodárstva na ekonomické nohy kľúčový význam, že spojovacím ohnivkom v sústave týchto opatrení je zásadné riešenie hmotnej zainteresovanosti kolchozov a kolchozníkov.

Po tretie, v celonárodnej diskusii k *Výhľadom ďalšieho rozvoja našej socialistickej spoločnosti* odznela nie jedna zdôvodňovaná pripomienka, žiadajúca a navrhujúca riešiť otázku hmotnej zainteresovanosti na rozvoji spoločenského hospodárstva JRD a ŠM okrem iného zvýšením účinnosti využívania objektívnych trhových vzťahov medzi socialistickým priemyslom a poľnohospodárstvom.

Zvýšiť účinnosť nákupných cien poľnohospodárskej produkcie⁶

Netreba osobitne dokazovať, že postavenie hodnoty tovaru — produktu práce v družstevnom sektore — v protirečivej jednote s úžitkovou hodnotou, charakterizované skutočnosťou, že hodnota je predovšetkým nositeľom nadproduktu pre JRD, musí sa prejavíť predovšetkým v sústave cien poľnohospodárskej produkcie; že cena poľnohospodárskej produkcie musí plniť úlohu prostriedku riešenia protirečenia medzi hodnotou ako nositeľom nadproduktu pre JRD a hodnotou ako nositeľom nadproduktu pre spoločnosť. V prípade, že cena túto úlohu plní nedostatočne, protirečenia tovarovej výroby skupinovo-družstevného sektora a v konečných dôsledkoch protirečenia socialistickej tovarovej výroby vôbec sa nielen neriešia úspešne, ale v určitých obdobiach sa i vyostrujú, ekonomické vzťahy medzi štátnym a družstevným sektorom sa nerozvíjajú spoločensky žiadúcim tempom, ekonomický zväzok mesta a dediny, zväzok robotníckej triedy a socialistického roľníctva, ak sa nenarušuje, tak sa ani výraznejšie neupevňuje.

Preto má sústava nákupných cien poľnohospodárskej produkcie taký veľký význam z hľadiska účinnosti riadenia poľnohospodárstva a rozvoja poľnohospodárstva vôbec. Týmito dôležitými faktormi boli motivované i naše posledné opatrenia (1959) vedúce k vytvoreniu a uplatňovaniu nového jednotného systému nákupných cien poľnohospodárskej produkcie.

Nie je úlohou článku podrobne sa touto otázkou zaoberať. No použijeme aspoň stručnú konfrontáciu cieľov nového systému nákupných cien s výsledkami, ktoré sa dosahujú v praxi posledných rokov. Na prvú časť otáz-

⁶ Prítom treba zdôrazniť, že to, čo uvedieme k otázke nákupných cien, čo nutne vyústi do požiadavky formulovanej už v tomto medzititulku, vonkoncom neznamená, že to považujeme za zázračný liek, ktorý účinkuje bez ohľadu na to, ako sa chová pacient.

ky — čo sme očakávali od nového systému nákupných cien — nebude ťažko odpovedať. Obmedzíme sa na citovanie najdôležitejších očakávaných spoločenských efektov:

a) Do roku 1960 mali družstvá v priemere dosiahnuť úroveň, aká bola roku 1958 vo vybraných 440 JRD, vlastné náklady ktorých tvorili základ stanovenia nových nákupných cien.

b) Vývoj celkovej úrovne nových nákupných cien mal byť v súlade s vývojom peňažných nákladov na poľnohospodársku produkciu.

c) Na základe rastu poľnohospodárskej výroby (za pomoci poľnohospodárskej dane a priamej finančnej pomoci) sa mali odstraňovať rozdiely v odmenách za pracovnú jednotku podľa výrobných oblastí, ako aj za tie isté oblasti na Slovensku a v českých krajoch.

Aby sme odpovedali na druhú časť otázky — skutočné výsledky realizácie sústavy nákupných cien — musíme si vziať na pomoc jestvujúce ukazovatele tohto druhu. Pritom opätovne zdôrazňujeme, že predpokladané výsledky neboli podmienené len cenovou sústavou, a teda i výsledky nie sú spojené len s pôsobením nákupných cien. Dôležitú súvislosť však nemožno v danom prípade nevidieť.

V priebehu prvých rokov platnosti nového systému cien nedosiahli družstvá úroveň vybraných 440 JRD. Roku 1960⁷ len 38,3 % družstiev (1016 z 2652) dosiahlo vyššiu hodnotu hrubej poľnohospodárskej produkcie na 1 ha, ako je 4000 Kčs.

Ani vývoj peňažných nákladov na poľnohospodársku výrobu vo vzťahu k vývoju celkovej úrovne nákupných cien nepostupoval očakávaným smerom.

A nesplnil sa ani tretí očakávaný efekt, z hľadiska hmotnej zainteresovanosti na rozvoji hospodárstva JRD najdôležitejší efekt zavedenia nového systému cien: celkový rast odmien na pracovnú jednotku, spojený so znižovaním rozdielov v odmene za pracovnú jednotku. I keď sa počítalo v týchto procesoch ako s dôležitým činiteľom s poľnohospodárskou daňou a priamou finančnou pomocou, predsa len nezdravý vývoj treba spájať skôr s celkovou účinnosťou nákupných cien.

Takýto vývoj prebiehal tak z hľadiska relácie medzi Slovenskom a českými krajinami, ako i z hľadiska relácie medzi príslušnou výrobnou oblasťou na Slovensku a v českých krajoch.

Nepodceňujeme skutočnosť, že faktor výrobných prostriedkov (pracovných prostriedkov a pôdneho fondu) i faktor pracovných síl oveľa účinnejšie pôsobí v poľnohospodárstve v českých krajoch, a teda že pozitívnejšie ovplyvňuje vývoj odmeny na pracovnú jednotku. No nemožno súčasne nevidieť medzi vývojom od roku 1958 a zavedením nových nákupných cien dôležitú súvislosť, ktorá má čo povedať k nezdravému vývoju posledných rokov. Faktom je, že v rokoch platnosti nových cien nielen

⁷ Údaje za Slovensko.

podstatne vzrástol rozdiel v odmene na pracovnú jednotku oproti obdobiu platnosti predošlého systému cien, ale sa i napriek využívaniu ostatných pák výkupného systému (priama finančná pomoc) ďalej prehľbuje. Takýto vývoj musí vplývať na vytváranie podmienok pre účinné pôsobenie faktora výrobných prostriedkov i pracovnej, najmä kvalifikovanej pracovnej sily.

A nakoniec nedošlo ani k podstatnému zblíženiu výšky odmien na pracovnú jednotku v jednotlivých výrobných oblastiach. Rozdiely v odmenách na pracovnú jednotku sa na Slovensku v jednotlivých výrobných oblastiach nielenže neznížili, ale ešte prehľbili. To ešte raz ukazuje, že také nástroje na vyrovnávanie dôchodkov, ako je priama pomoc a poľnohospodárska daň, nepôsobia dost' účinne.

Údaje, ktoré charakterizujú rozpor medzi očakávaným efektom nových nákupných cien poľnohospodárskej produkcie a skutočným efektom, vyúsťujú v prirodzenú otázku: V čom spočívajú príčiny daného stavu?

Odpoveď predpokladá predovšetkým riešiť východiskovú, akoby všeobecne teoretickú otázku, v skutočnosti vážnu otázku praktického dosahu: kritérium určenia spoločenských vlastných nákladov ako základu ceny poľnohospodárskej produkcie, ďalej otázku rentability jednotlivých druhov produkcie, relácie cien poľnohospodárskej produkcie navzájom i zo širších spoločenských súvislostí atď.⁸ Komplexný rozbor účinnosti dnešného systému nákupných cien, ktorý by bral do úvahy aj uvedené aspekty, považujeme dnes za spoločensky veľmi potrebný, práve v záujme prehľadného podmienok pre účinnejšie ekonomické riadenie nášho poľnohospodárstva.

*

Úvahy, ktoré sme vyslovili, a závery či návrhy, s ktorými ich spájame, oprávňujú vrátiť sa k pôvodne nastolenej otázke: Do akej miery využívame objektívne prednosti socializmu prostredníctvom dnešnej sústavy riadenia nášho národného hospodárstva v celku a osobitne za štátny a družstevný sektor, do akej miery využívame pri riadení a plánovaní národného hospodárstva dialektiku vzťahov úžitkovej hodnoty a hodnoty socialistického tovaru ako jednej z najdôležitejších súvislostí našej tovarovej výroby.

Po konštatovaní možnosti racionálnejšie využívať prednosti socialistického spôsobu výroby vedú nás vyslovené úvahy a závery aj k dôležitému koreňu príčin daného stavu. Sú to pozostatky obdobia kultu osobnosti v marxistickej teórii tovarovej výroby, ktoré sa najvýraznejšie a z praktického hľadiska najciteľnejšie prejavili aj v deformovaní vzťahov medzi úžitkovou hodnotou a hodnotou tovaru za socializmu.

I keď sa po XX. sjazde v SSSR a po celoštátnej konferencii roku 1956 u nás začali vytvárať podmienky pre skoncovanie s celým radom deformácií v ekonomickej teórii a hospodárskej praxi, vrátane uvedenej de-

⁸ Riešenie týchto otázok si autor, pravda, nekladie za cieľ článku.

formácie, predsa sa zdá, že cesta od využitia týchto podmienok až po zmenu zaužívaných (trebárs už i teoreticky zdôvodnených ako škodlivých) šablón v hospodárskej praxi je zdĺhavejšia, ako je spoločensky žiadúce.

СОЦИАЛИСТИЧЕСКИЙ ТОВАР И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ

Виктор Павленда

После теоретической дискуссии о необходимости товарного производства при социализме, его характере, сфере товарно-денежных отношений стоит сегодня перед наукой и хозяйственной практикой старая, и новая задача: как наиболее действенно, посредством товарно-денежных отношений и категорий товарного производства, использовать объективные достоинства социалистического способа производства.

К вопросам этого типа относится и вопрос правильного использования категории товара, особенно отношений потребительной стоимости и стоимости социалистического товара в управлении народным хозяйством.

Автор, во-первых, решает вопрос диалектически противоречивого единства двух сторон социалистического товара с точки зрения того нового, что дается качественно новыми социально-экономическими условиями при социализме; выводы, к которым приходит, ему служат за исходное при выражении взглядов по ключевым вопросам сегодняшней хозяйственной политики, особенно, к управлению государственного и колхозного сектора общественной экономики.

В отношении управления государственным социалистическим сектором приходит к выводам: 1. в центре управления должно быть производство максимума необходимых потребительных стоимостей для общества, 2. одновременно: минимум стоимости на единицу потребительной стоимости. Эти выводы служат автору за исходную теоретическую основу к выступлению по широко дискутируемому вопросу сегодняшней методики планирования, особенно к системе показателей деятельности государственного социалистического предприятия.

В отношении управления колхозным социалистическим сектором автор приходит к выводу, что главным для решения действенности управления сельским хозяйством является повышение веса экономического управления сельским хозяйством; это объективная связь с использованием торговых отношений, имея в виду диалектику потребительной стоимости и стоимости товара как продукта труда, затраченного в рамках колхозного строя. Рассуждения этого рода выливаются в требования более действенно использовать товарные отношения и категории товарного производства в управлении чехословацким сельским хозяйством.

В заключении статьи автор указывает на деформацию теории товарного производства в период культа личности как на одну из причин того, что по приведенным вопросам экономическая теория остается большим должником и что хозяйственная практика не берет во внимание их объективную обоснованность.

DIE SOZIALISTISCHE WARE UND DIE LENKUNG DER VOLKSWIRTSCHAFT

Viktor Pavlenda

Nach den theoretischen Diskussionen über die Notwendigkeit der Warenproduktion im Sozialismus, ihren Charakter, die Sphäre der Ware-Geld-Beziehungen steht nun vor der ökonomischen Wissenschaft und der wirtschaftlichen Praxis die altneue Aufgabe: wie durch Vermittlung der Ware-Geld-Beziehungen und der Kategorien der Waren-

produktion die objektiven Vorzüge der sozialistischen Produktionsweise am wirksamsten auszunützen sind.

Zu den Fragen dieser Art gehört auch die Frage der richtigen Ausnützung der Warenkategorie, besonders der Beziehung zwischen Gebrauchswert und Wert der sozialistischen Ware in der Lenkung der Volkswirtschaft.

Zunächst untersucht der Verfasser die Frage der dialektischen widersprüchlichen Einheit der beiden Seiten der sozialistischen Ware unter dem Gesichtspunkt des Neuen, das durch die qualitativ neuen sozial-ökonomischen Bedingungen im Sozialismus gegeben ist; die Ergebnisse, zu denen er gelangt, dienen als Ausgangspunkt für die Formulierung seiner Stellung zu Schlüsselfragen der heutigen Wirtschaftspraxis, besonders zur Lenkung des staatlichen und des genossenschaftlichen Sektors der gesellschaftlichen Ökonomik.

Hinsichtlich der Lenkung des sozialistischen Staatssektors kommt der Verfasser zu folgenden Ergebnissen: 1. im Mittelpunkt der Lenkung muss die Erzeugung eines Maximums der für die Gesellschaft notwendigen Gebrauchswerte stehen; 2. gleichzeitig aber: ein Minimum des Wertes pro Einheit des Gebrauchswertes. Diese Erkenntnisse bieten die theoretische Grundlage für die Stellungnahme des Verfassers zu der viel diskutierten Frage der heutigen Planungsmethodik, insbesondere zum System der Kennziffern für die Tätigkeit des sozialistischen Staatsunternehmens.

Hinsichtlich der Lenkung des sozialistischen Genossenschaftssektors gelangt der Verfasser zu dem Ergebnis, dass für die Wirksamkeit der Lenkung der Landwirtschaft die Hauptsache die Steigerung des Gewichtes der ökonomischen Lenkung der Landwirtschaft ist; und sie ist mit der Ausnützung der Marktbeziehungen objektiv verknüpft. Diese Erwägungen münden in der Forderung aus, die Warenbeziehungen und die Kategorien der Warenproduktion in der Lenkung der tschechoslowakischen Landwirtschaft wirksamer auszunützen.

Zum Abschluss wird im Artikel auf die Deformierung der Theorie der Warenproduktion in der Zeit des Persönlichkeitskultes als einer der Ursachen dafür hingewiesen, dass die ökonomische Theorie diesen Fragen viel schuldig geblieben ist, und dass die Wirtschaftspraxis ihrer objektiven Berechtigung ungenügend Rechnung trägt.

JAN PRŮŠA

METODY TŘÍDĚNÍ PRACÍ V TARIFNIÍCH SOUSTAVÁCH DĚLNÍKŮ

Při utváření individuálních mezd dělníků v socialistickém hospodářství je hlavním prostředkem mzdový tarif. Mzdový tarif je základní odměnou za práci, která je stanovena za jednotku času a přísluší za normální pracovní výkon, tj. za normální požadované výsledky práce dosažené v jednotce času s normální intenzitou práce. Mzdový tarif tedy určuje úroveň celkové mzdy. Význam mzdového tarifu v naší mzdové politice vzrostl po přestavbě mzdových soustav, provedené v letech 1958—1960, při které byl zvýšen podíl mzdového tarifu v celkové mzdě v průměru na 75—85 % u dělníků v úkolové mzdě a na 80—90 % u dělníků v časové mzdě.¹

Mzdové tarify se určují pomocí tarifních soustav, které jsou zavedeny v jednotlivých odvětvích národního hospodářství. Hlavní součástí každé tarifní soustavy jsou:

1. systém, jímž jsou tříděny práce a profese dělníků do několika kvalifikačních stupňů — tříd. Výsledkem takového systému jsou třídící kvalifikační pomůcky — zpravidla tzv. tarifní kvalifikační katalogy — které umožňují zjišťovat běžně v praxi kvalifikační stupeň prací, které dělníci konají a za které jsou odměňováni, jakož i stupeň kvalifikace dělníků,

2. stupnice mzdových tarifů stanovených v KČs za jednotku času (pro dělníky zpravidla za hodinu) pro jednotlivé kvalifikační třídy v odstupňované velikosti tak, aby práce kvalifikovanější byly odměňovány vyšším mzdovým tarifem.²

Základem každé tarifní soustavy je tedy *kvalifikační třídění prací a profesí³ dělníků*, prováděné za účelem žádoucího odstupňování mzdových tarifů uvnitř tarifní soustavy.

¹ Usnesení vlády ze dne 30. května 1958 č. 460 o zásadách pro přestavbu soustav dělnických mezd a politickoorganizačním zajištění přestavby.

² Kromě tohoto odstupňování mzdových tarifů uvnitř téže tarifní soustavy jsou odstupňovány mezi sebou celé stupnice mzdových tarifů podle základních hledisek, používaných v socialistické organizaci mezd, zejména podle obtížnosti pracovního prostředí, podle společenského významu práce i podle různých kvantitativních hledisek odvozených od hlediska množství práce (např. vyšší stupnice mzdových tarifů pro intenzivnější práce v úkolové mzdě).

³ V dalším budeme pro zjednodušení hovořit jen o třídění *prací*, čímž rozumíme jak třídění pracovních činností dělníků (pracovních operací nebo pracovních úkolů složených

Otázkám kvalifikačního třídění prací v tarifních soustavách dělníků je třeba věnovat soustavnou péči v teorii a praxi z těchto důvodů:

1. Čím je kvalifikační třídění prací dokonalejší, tím dokonalejší je odměňování prací dělníků, zejména je zajištěno, že za práce stejně kvalifikované bude stanoven týž mzdový tarif.

2. Systémy kvalifikačního třídění prací a třídící kvalifikační pomůcky, jichž se dnes používá, nejsou neměnné. Jsou obrazem úrovně techniky a organizace výroby a kvalifikace dělníků, dosažené v době, kdy byly vypracovány. Musí se proto přizpůsobovat změnám, které ve výrobě probíhají.

3. Kvalifikační třídění prací, prováděné pro účely tarifních soustav, slouží současně jiným účelům, zejména potřebám přípravy k povolání, zvyšování kvalifikace pracujících, organizace práce a plánování a rozboru ukazatelů práce.

Jedním z hlavních problémů kvalifikačního třídění prací, o němž není u nás zcela jasno, je otázka, jakou metodou třídít práce dělníků v tarifních soustavách. Ke kvalifikačnímu rozřazení prací v tarifních soustavách dělníků nestačí totiž znát jen hlediska, podle nichž se třídění provádí, a stupně, v nichž se jednotlivá třídící hlediska vyskytují.⁴ Je třeba stanovit ještě *jistý postup, jak posuzovat jednotně jednotlivé práce dělníků podle předem vymezených třídících kvalifikačních hledisek tak, aby konečné rozřazení prací skutečně odpovídalo všem použitým třídícím hlediskům a významu (váze) jednotlivých hledisek v souboru všech hledisek*. Takovému postupu říkáme *metoda kvalifikačního třídění prací*.

V teorii a praxi se setkáváme s různými metodami kvalifikačního třídění prací. Při tom se jednak rozlišují různé obecné (základní) druhy metod, jednak se navrhuje pro každý obecný druh nejrůznější konkrétní varianty. Často se metody sice stejně označují, ale pod tímž označením rozumí každý autor jinou metodu. Nejednotné dělení a pojetí metod kvalifikačního třídění prací znesnadňuje poznávání různých metod a je překážkou při volbě metody kvalifikačního třídění prací pro konkrétní účely. Je proto účelné pokusit se o přesnou systematiku metod kvalifikačního třídění prací.

Při vytváření systematiky metod kvalifikačního třídění prací v socia-

z komplexu více pracovních operací), tak i třídění profesí dělníků (specializovaných povolání umožňujících dělníkům vykonávat práce jistého druhu).

⁴ Práce se třídí v tarifních soustavách do kvalifikačních stupňů zpravidla podle stupně složitosti, přesnosti, odpovědnosti a namáhavosti práce a podle stupně požadavků, jež práce klade na kvalifikaci dělníka, zpravidla podle stupně požadovaných znalostí, zručnosti, odpovědnosti i tělesných a duševních schopností. Pro tato dílčí kvalifikační hlediska se musí předem vymežit jisté stupně, v nichž se hlediska vyskytují. Například pro hledisko odpovědnosti prací mohou být stanoveny stupně vyjádřené cenou výrobních prostředků, za které dělník odpovídá, nebo pro hledisko požadovaných znalostí lze použít stupňů, které jsou vyjádřeny délkou odborného školení nebo délkou potřebné praxe a pod.

listickém hospodářství je výchozím kritériem účel, jemuž třídění prací slouží. Může jít o dva různé účely:

1. Třídění prací slouží k sestavení třídící pomůcky, např. k sestavení tarifního kvalifikačního katalogu, podle které se pak běžně zařazují práce, skutečně vykonávané dělníky.

2. Třídění prací slouží k zařazení prací, jež jsou skutečně vykonávány dělníky, avšak nejsou obsaženy v příslušné třídící pomůcce, např. v platném a používaném tarifním kvalifikačním katalogu.

Toto rozlišení je velmi důležité. V prvním případě, kdy jde o sestavování třídících pomůcek a vlastně tedy o první, základní roztrídění typických prací, bude třídění složitější a obtížnější, budou je provádět jednorázově odborníci a speciální instituce a metody třídění prací budou muset být důmyslně zpracované. Ve druhém případě, kdy jde o druhotné doplňující třídění prací, pro které jsou již vzory ve zpracovaných třídících pomůčkách, bude třídění snazší, budou je provádět běžně v podnicích a na pracovištích pracovníci útvarů práce a mezd i techničtí pracovníci se střední úrovní kvalifikace (např. mistři), a proto i metody třídění prací budou muset být zde jednodušší, v praxi snadno použitelné.

Jaké obecné či základní druhy metod kvalifikačního třídění prací mohou přijít vůbec v úvahu?

Téměř všichni autoři literatury o třídění prací v tarifních soustavách rozdělují všechny metody kvalifikačního třídění prací na dva základní druhy: *metody souhrnné (sumární) a metody rozborové (analytické)*. V podrobnostech je pojetí obou druhů metod často rozdílné. Téměř všichni autoři se však shodují zhruba na tomto rozdílu: při souhrnné metodě se provádí kvalifikační třídění prací tak, že práce se mezi sebou porovnávají jako celek, souhrnně, bez použití dílčích kvalifikačních hledisek; při rozborových metodách se třídí práce podle dílčích kvalifikačních hledisek, při čemž se každá práce rozebírá, analyzuje podle těchto hledisek, posuzuje se každé hledisko zvláště a teprve shrnutím dílčích rozborů se stanoví stupeň kvalifikovanosti práce a práce se zatřídí.

Souhrnné metodě se připisují některé výhody.

Je jednoduchá, málo nákladná. Nevyžaduje žádné zvláštní odborné přípravy pro pracovníky, kteří ji používají. Může ji používat každý, kdo má s tříděnými pracemi osobní zkušenosti. Je srozumitelná dělníkům, jejichž práce jsou podle ní tříděny.

Souhrnné metodě se však připisují i značné nevýhody, které nejsou zdaleka vyváženy výhodami této metody.

Je založena na hrubém, povrchním, subjektivním posuzování a může vést snadno k subjektivním mylným závěrům a chybám. Její závěry se opírají o vnější formu tříděné práce. Mohou nastat případy, kdy se změní konkrétní forma práce, ale stupeň kvalifikovanosti této práce, posuzovaný vnitřním rozbohem práce, se nemění. Toto však může souhrnné metodě často uniknout. Kvalifikační zařazení prací při souhrnné metodě může

být ovlivněno subjektivními mzdovými hledisky (požadavkem zařadit práci do vyšší kvalifikační třídy s vyšším mzdovým tarifem a pod.). Souhrnná metoda nezajišťuje jednotné třídění a odměňování prací v různých odvětvích a podnicích, naopak, její nedostatky vyvolávají nesrovnalosti na tomto úseku. Souhrnná metoda nedává přehled o jednotlivých kvalifikačních požadavcích, jež práce klade na dělníka; nemůže proto sloužit k zlepšování organizace práce a k zvyšování kvalifikace dělníků. Lze jí použít zpravidla jen při třídění stejnorodých prací, např. jen prací jedné a téže profese, poněvadž je velmi obtížné srovnávat souhrnně práce, jejichž vnější znaky jsou rozdílné.

Rozdělení metod kvalifikačního třídění prací na souhrnné a rozborové je přijatelné z hlediska praktického, je však problematické z hlediska ryze teoretického. Nelze si totiž představit, že by se práce srovnávaly doslova v celku, např. jen podle celkového svého označení, a neprováděl se *vůbec žádný* rozbor podle hledisek, jimiž se kvalifikovanost prací odlišuje. Takový rozbor je třeba vždy provést. Provádí jej nakonec i pracovník, který tříděné práce zná z vlastní zkušenosti a jen podle pouhého označení práce rozhodne o jejím kvalifikačním zařazení. Nemusí provádět takový rozbor složitou metodou, písemně a pod., ale k svému závěru musí docházet shrnutím dílčích kvalifikačních hledisek třeba jen ve své mysli, po subjektivní úvaze, odhadu a pod. Ani stejnorodé práce téže profese nelze srovnávat a třídít souhrnně, v celku, bez sebemenšího dílčího rozboru těchto prací. Za čistou souhrnnou metodu nelze považovat ani — jak to činí někteří autoři — používání všeobecných kvalifikačních znaků pro jednotlivé kvalifikační třídy, neboť tyto znaky musí již vést k posuzování tříděných prací podle jistých, dílčích společných třídících hledisek.

Čistá souhrnná metoda kvalifikačního třídění prací tedy vlastně neexistuje. Každá metoda kvalifikačního třídění prací musí být založena na rozboru tříděné práce podle jistých třídících hledisek.⁵

Přitom se může ovšem použít různých rozborových metod, méně nebo více dokonalých.

Především můžeme rozlišit různé rozborové metody podle toho, jakých třídících hledisek používají a jak dokonale vystihují tato hlediska kvalifikovanost tříděných prací. Čím více různých (nikoliv však překrývajících se nebo duplicitních) třídících kvalifikačních hledisek metoda používá

⁵ Proto nelze považovat souhrnné a rozborové metody kvalifikačního třídění prací za přesnou obdobu souhrnných a rozborových metod normování výkonu. Při souhrnných metodách normování výkonu se skutečně nemusí provádět rozbor normované práce ani v mysli toho, kdo metodu používá. Například při statistické metodě, která je jednou ze souhrnných metod normování výkonu, vypočítává se norma času pro normovanou práci bez jakéhokoliv rozboru jako průměr skutečných časů. Kromě toho se liší rozborové metody kvalifikačního třídění prací od rozborových metod normování výkonu tím, že z rozborových metod třídění prací nelze nikdy zcela vyloučit subjektivní úvahu toho, kdo metody používá, zatím co u rozborových metod normování výkonu lze použít naprosto objektivních metod, např. měření času časoměrnými přístroji.

a čím jsou tato hlediska podrobnější a přesnější, tím je metoda dokonalejší. Například v SSSR se používá od roku 1957 při sestavování tarifních kvalifikačních katalogů velmi dokonalé rozborové metody kvalifikačního třídění prací, při které je základní třídící hledisko „složitost práce“ rozvedeno na další dílčí hlediska, na tzv. pracovní funkce, které jsou společné všem pracím (funkce výpočtářské, funkce přípravy pracoviště nebo práce, funkce vedení pracovního procesu, funkce řízení a obsluhy výrobního zařízení). Stupeň složitosti tříděných prací se určuje tak, že práce se rozloží na jednotlivé pracovní funkce, stanoví se stupeň složitosti jednotlivých pracovních funkcí a shrnutím dílčích rozborů se zjistí složitost práce jako celku.⁶

Rozborové metody můžeme dále rozlišovat podle toho, jakým způsobem stanovíme pro každou tříděnou práci stupeň, v němž se u této práce projevují jednotlivá třídící hlediska, a z toho vyplývající stupeň kvalifikovanosti celé práce. Z tohoto stanoviska jde v podstatě o dvě různé metody.

Při první metodě vyjadřujeme různé stupně, v nichž se vyskytují jednotlivá třídící kvalifikační hlediska, číselnými veličinami, zpravidla jistým počtem bodů. Souhrnný počet bodů nám ukazuje stupeň kvalifikovanosti tříděné práce. *Přitom se orientujeme vždy převážně na posuzovanou práci, bez ohledu na jiné tříděné práce.* Metody tohoto druhu nazýváme *metodami bodovacími*.

Například při zmíněné metodě kvalifikačního třídění prací zavedené v SSSR se používá připojené bodovací tabulky.

Při druhé metodě posuzujeme stupeň, v němž se vyskytují jednotlivá třídící kvalifikační hlediska u každé práce tak, že jej porovnáváme se stupněm, v němž se vyskytují třídící hlediska u ostatních prací. Stupeň kvalifikovanosti tříděné práce zjišťujeme tedy srovnáváním této práce s jinými pracemi podle jednotlivých třídících kvalifikačních hledisek. *Při posuzování stupně kvalifikovanosti každé práce tedy se musíme orientovat současně na jiné tříděné práce.* Metody tohoto druhu nazýváme *metodami srovnávacími*.

S oběma metodami jsou spojeny některé problémy, které je třeba si osvětlit.

Bodovací metoda se zdá být nejdokonalejší metodou kvalifikačního třídění prací. Teoreticky vzato lze jí považovat za logické dovedení do důsledku Marxovy teorie o jednoduché a složité práci.⁷ Jestliže složitá práce je v podstatě znásobenou jednoduchou prací, je třeba najít měřítko, jímž kvantitativně vyjádříme jednoduchou práci a jímž pak můžeme měřit i stupeň složitosti práce složité. Takovým měřítkem je počet dohod-

⁶ *Metodičeskije ukazanija po sostavleniju tarifno-kvalifikacionnyh spravodčnikov, Centralnoje bjuro promyšlennych normativov po trudu, Moskva 1961.*

⁷ „Složitější práce je jen umocněnou či spíše znásobenou jednoduchou prací, takže menší množství složité práce se rovná většímu množství jednoduché práce.“ (Karel Marx, *Kapitál I*, SNPL, Praha 1953, 61.)

Bodovací tabulka pro stanovení stupně složitosti prací
používaná v SSSR při sestavování tarifních kvalifikačních katalogů dělníků

Pracovní funkce a hledisko odpovědnosti při práci	Stupeň složitosti funkce a váha hlediska odpovědnosti	Počet bodů				
		minimální	maximální			
Funkce výpočtářská	jednoduchá	11	12			
	středně složitá	14	16			
	složitá	19	22			
Funkce přípravy pracoviště a práce	jednoduchá	18	20			
	středně složitá	23	27			
	složitá	30	36			
Funkce vedení pracovního procesu	jednoduchá	144	163			
	středně složitá	186	213			
	složitá	248	288			
Funkce řízení a obsluhy výrobního zařízení	jednoduchá	11	12			
	středně složitá	14	16			
	složitá	19	22			
Hledisko odpovědnosti při práci	nepatrné	16	18			
	významné	21	24			
	velmi významné	28	32			
Klíč k určení kvalifikační třídy						
Úhrn bodů odpovídající jednotlivým kvalifikač- ním třídám	do 200	od 201 do 226	od 227 do 258	od 259 do 296	od 297 do 344	od 345 do 400
Kvalifikační třídy ta- rifního kvalifikačního katalogu	1	2	3	4	5	6

nutých jednotek — bodů. Vyjádříme-li jednoduchou práci jistým počtem bodů, můžeme pak kvantitativně, počtem bodů, vyjadřovat i složitější práce, vzniklé různým násobením práce jednoduché.

Tyto jasné teoretické závěry naráží však při praktickém provádění na četné obtíže.

Hlavní problém je, jak stanovit počet bodů pro jednotlivé stupně třídících hledisek a vzájemný poměr bodových hodnot těchto jednotlivých stupňů. Musíme vycházet z toho, jakou váhu (podíl) mají jednotlivá třídící kvalifikační hlediska v celkové kvalifikaci dělníka jisté profese, a dále z toho, jakou vahou přispívají jednotlivé stupně, v nichž se každé hledisko vyskytuje, k celkové váze daného hlediska. To jsou ovšem velmi

složité vztahy, které nelze objektivně měřit a objektivně číselně vyjadřovat. Jestliže je vyjádříme jistým počtem bodů, je to jen po subjektivní úvaze a zkusmo. Po stanovení počtu bodů se již zdá, že metoda je objektivní, poněvadž zacházíme s přesnými čísly, ve skutečnosti však objektivně sečítáme subjektivně stanovené hodnoty.

Různé bodovací metody (v celém světě se jich používá na sta) se liší po vnější stránce jednak druhem třídících hledisek, jednak počtem bodů, které jsou stanoveny pro různé stupně každého třídícího hlediska. Kromě toho se však liší různé bodovací metody pod povrchem tím, s jakou přesností byl počet bodů pro jednotlivé stupně třídících hledisek stanoven, lépe řečeno, jak přesně se podařilo jej stanovit. Přesnost pak závisí na tom, jak jsou dílčí bodové hodnoty navzájem vyváženy tak, aby vystihovaly co nejlépe skutečnou strukturu kvalifikovanosti dané práce. Někdy se určují bodové hodnoty v tomto smyslu velmi schematicky, např. pro jednotlivé stupně složitosti práce se stanoví počet bodů takto: jednoduchá — 1 bod, středně složitá — 2 body, složitá — 3 body, velmi složitá — 4 body. Takové bodové hodnoty jsou spíše jen symbolickým vyjádřením než měřítkem stupňů složitosti.

Přesné stanovení počtu bodů pro jednotlivé stupně třídících hledisek (přesné ve smyslu nikoliv absolutního počtu bodů, ale jedině ve smyslu vzájemného vyvážení bodových hodnot) bylo by možné jen tehdy, kdybychom znali velikost jednotlivých kvalifikačních požadavků v absolutních kvantitativních veličinách. To je však možné jen u některých hledisek, např. u tělesné námahy lze vyjádřit stupeň požadavků na pracujícího v kg zdviháných břemen. Není-li to možné u všech hledisek, nelze už hovořit o vzájemném vyvážení bodových hodnot. Nakonec ani u měřitelných kvalifikačních požadavků nejsou exaktní fyziologické údaje vždy směrodatné pro určení stupně kvalifikovanosti práce a mohou sloužit spíše jako doplňující a kontrolní údaje.

Z toho všeho vyplývá, že bodovací metoda může být založena jen na odhadu. Správnost bodových hodnot si můžeme pak ověřovat jen empiricky tak, že posuzujeme, zda kvalifikační roztrídění prací, provedené bodovací metodou, odpovídá našim představám a zkušenostem.

I když má bodovací metoda své bezvýhradné zastánce, nelze jí se zřetelem na všechny uvedené skutečnosti přiznat naprostou spolehlivost a objektivnost, a to ani při omezeném použití, např. jen při kvalifikačním třídění prací, jež jsou technologicky stejnorodé.

Vůbec bychom se nemohli spolehnout na bodovací metodu v její krajní, čisté formě, tj. v případě, kdy bychom zjišťovali stupeň kvalifikovanosti jednotlivých tříděných prací bodovací metodou bez jakéhokoliv zřetele na ostatní tříděné práce. V takovém případě bychom přisuzovali bodovací metodě jakousi technicky dokonalou způsobilost měřit přesně stupeň kvalifikovanosti každé jednotlivé práce, vyjmuté ze souboru ostatních prací, tak jako měříme fyzikální veličiny, váhami váhu jednotlivých

břemen, teploměrem teplotu jednotlivých tekutin apod. To samozřejmě není možné.

Bodovací metody lze použít spolehlivě jen za podmínky, že kvalifikační zařazení prací, zjištěné bodovací metodou, posuzujeme ještě vzájemným srovnáváním tříděných prací podle týchž třídících hledisek. Prakticky tedy neexistuje čistá bodovací metoda, ale vždy jde o *kombinovanou metodu bodovací a srovnávací* (naproti tomu existuje čistá metoda srovnávací).

Jestliže se máme rozhodnout pro jednu ze dvou metod kvalifikačního třídění prací — buď pro metodu bodovací kombinovanou se srovnáváním, nebo pro čistou metodu srovnávací — musíme přihlížet k těmto kritériím:

a) k počtu třídících hledisek a podhledisek a k počtu stupňů, v nichž se mohou hlediska a podhlediska vyskytovat;

b) k rozmanitosti tříděných prací (např. zda se třídí práce toutéž metodou jen v jednom nebo ve více výrobních odvětvích);

c) k účelu jemuž třídění prací bezprostředně slouží (zda slouží k sestavení třídící pomůcky, např. tarifního kvalifikačního katalogu nebo k běžnému zařazování těch prací, jež nejsou v třídících pomůčkách obsaženy a zařazeny).

Čím většího počtu třídících hledisek a podhledisek se použije při třídění prací, čím je větší počet stupňů, v nichž se mohou hlediska vyskytovat, a čím jsou rozmanitější tříděné práce, tím méně snadné je třídít práce jen prostým porovnáním dílčích třídících hledisek, jen prostou úvahou. Nelze použít jen čisté srovnávací metody. Je třeba si vytvořit pomocný prostředek, a tím je bodovací metoda, doplněná metodou srovnávací.

Jakmile je vytvořen jistý základ, který umožňuje prosté srovnávání bez bodování, např. jestliže je zpracován tarifní kvalifikační katalog pro jistý druh prací nebo jisté odvětví, lze provádět další třídění prací (ať již jde o třídění prací za účelem sestavení dalšího tarifního kvalifikačního katalogu nebo za účelem běžného zařazování prací, jež nejsou v katalogu obsaženy) již bez bodovací metody, metodou srovnávací.

Bodovací metoda slouží tedy především k prvnímu kvalifikačnímu rozřazení prací za účelem sestavení třídící kvalifikační pomůcky, někdy dokonce jen za účelem sestavení části třídící kvalifikační pomůcky (např. jen katalogu pro jeden druh prací v daném odvětví).

Výhodou bodovací metody je, že umožňuje jednotné kvalifikační třídění rozmanitých prací i v různých výrobních, technologicky odlišných, odvětvích podle podrobně členěných třídících kvalifikačních hledisek.

Bodovací metoda je základní, výchozí metodou, avšak v praxi převládá metoda srovnávací, které se používá zejména: a) k běžnému zařazování prací, které nejsou obsaženy v třídících kvalifikačních pomůčkách; b) nebo i k sestavování třídících kvalifikačních pomůcek, jestliže je již hotový základ, s nímž lze srovnávat.

Význam srovnávací metody bude stále vzrůstat. S rozvojem techniky

a organizace výroby se bude zmenšovat počet různě kvalifikovaných prací, budou se zmenšovat rozdíly mezi nejméně a nejvíce kvalifikovanou prací a bude se zmenšovat počet kvalifikačních tříd v tarifních soustavách. Za těchto podmínek se vystačí se srovnávací metodou, aniž by docházelo při kvalifikačním třídění prací k závažným potížím a nepřesnostem.

Srovnávací metoda může mít různé varianty podle toho, jak je srovnávání přesné, zejména jakých třídících hledisek a podhledisek se použije. Tak i tzv. souhrnná (sumární) metoda je vlastně srovnávací metodou, prováděnou podle omezeného počtu třídících hledisek, podle hledisek hrubě formulovaných nebo dokonce bez vnějšího formulování hledisek (hlediska si vytváří vnitřně pro sebe ten, kdo práci „vcelku“ srovnává podle svých zkušeností). Je proto třeba i srovnávací metody neustále zdokonalovat.

V naší ekonomické teorii a v hospodářské praxi se věnovalo metodám kvalifikačního třídění prací dosud velmi málo pozornosti. Nejdůkladněji byla zpracována kombinovaná metoda bodovací a srovnávací, které se používalo v letech 1946—1950 při sestavování prvních katalogů prací (tyto katalogy byly základem jednotné celostátní tarifní soustavy pro dělníky, tzv. soustavy mezd podle zásluhy, a jejich soubor se nazýval Státní katalog prací⁸). Tato metoda nebyla však dále rozvíjena a zdokonalována. Dnešním technickým a organizačním podmínkám v našem národním hospodářství již nevyhovuje. Ani při zavádění tarifních kvalifikačních katalogů při přestavbě mzdových soustav dělníků v letech 1958—1960 nebyla vytvořena důkladnější, na hlubším teoretickém základu založená metoda kvalifikačního třídění prací. Nové tarifní kvalifikační katalogy byly zpracovány převážně hrubší srovnávací metodou podle praktických úvah a zkušeností. Je proto užitečné zajímat se o otázky kvalifikačního třídění prací v tarifních soustavách a připravovat pro pozdější nevyhnutelné změny našich tarifních kvalifikačních katalogů dokonalé metody kvalifikačního třídění prací. Je však třeba, aby k zpracování metody kvalifikačního třídění prací byla zvolena správná, racionální cesta.

Při rozvíjení a zdokonalování metod kvalifikačního třídění prací je třeba si ujasnit otázku, zda a do jaké míry lze využívat výsledků, jež byly dosaženy v této oblasti v jiných zemích. Nesporně je užitečné přihlížet k výsledkům a zkušenostem, které byly získány v socialistických zemích.⁹

⁸ Metoda byla vypracována v bývalém Ústavu pro pracovní normy založeném v roce 1945 při Ústřední radě odborů. Bodovací tabulku této metody najde čtenář v knize: E. Martinec, *Studium lidské práce*, Praha 1948.

⁹ Zejména si zaslouží pozornosti metody kvalifikačního třídění prací vyvinuté v SSSR a v NDR. Z teoretických prací z těchto zemí lze doporučit tomu, kdo se o věc blíže zajímá: A. G. Veselov, M. V. Musatov, V. A. Ržeševskij, *Metodičeskije ukazanija po sostavleniju tarifno-kvalifikacionych spravočnikov*, Naučno-issledovatel'skij institut truda, Moskva 1957; A. G. Veselov, *Osnovy analytičeskogo metoda opredelenija razrjada složnosti rabot v promyšlennosti i stroitel'stve*, CBTI, Moskva 1958; E. Ham-picke, *Grundfragen der qualitativen Arbeitsbewertung*, Die Wirtschaft, Berlin 1957;

Pokud jde o výsledky a zkušenosti z kapitalistických zemí, je otázka poněkud složitější. Nesporné je, že máme k dispozici velmi rozsáhlé informace o metodách kvalifikačního třídění prací, používaných ke mzdovým účelům v kapitalistických zemích,¹⁰ a že by bylo nerozumné tyto informace přehlížet. Při studiu teorie a praxe kvalifikačního třídění prací v kapitalistickém hospodářství a zejména při eventuálních aplikacích je však třeba si uvědomit, že *kvalifikační třídění prací v kapitalistickém hospodářství má jisté zvláštnosti, které vyplývají ze zvláštností kapitalistických výrobních vztahů.*

Zejména je třeba si uvědomit tyto skutečnosti:

1. Převážně se používá rozborové bodovací metody. Používá se však velké množství variant této metody v podobě různých samostatných, často navzájem odlišných systémů. Často každý podnik nebo společnost používá jiného systému. Systémy jsou nazývány buď podle svých autorů, nebo podle podniků, kde byly poprvé zavedeny. Každý systém má jiná třídící hlediska a pohlediska, jinak formulované stupně hledisek a pohledisek, jinou váhu bodů pro různé stupně hledisek a pohledisek, jiný počet kvalifikačních stupňů (tříd).

Velká rozmanitost systémů vzniká z těchto příčin:

a) Při soukromém podnikání jsou v jednotlivých podnicích nebo skupinách podniků téhož majitele (společnosti) různé technické, organizační, hospodářské a sociální podmínky, jimiž se používaný systém přizpůsobuje. Například třídící hlediska a bodové ohodnocení jejich stupňů se volí v jistém podniku nebo skupině podniků tak, aby bylo dosaženo jistých mzdových relací uvnitř podniku (buď těch, které již existují, nebo těch, jichž si přeje podnikatel dosáhnout).

b) Jednotlivé systémy jsou často zaváděny četnými soukromými organizačními společnostmi a profesionálními organizačními poradci, kteří mezi sebou pochopitelně soutěží. Systémy kvalifikačního třídění prací, které jsou tak předmětem obchodního podnikání, musí být „originální“. Neomezené možnosti originality skýtá právě bodovací metoda. Snaha po originalitě vede často k velkému počtu třídících hledisek, při čemž se hlediska částečně nebo zcela překrývají.¹¹

2. Práce se třídí („hodnotí“) v tarifních soustavách nejen podle kvalifikačních hledisek, ale i podle hledisek pracovního prostředí a často ještě podle dalších hledisek, která vyjadřují množství vynakládané práce (příle, pracovní tempo a pod.) i vztah pracovníka k podniku (stupeň loajálnosti a pod.).

3. U většiny systémů se zdůrazňuje, že pro stanovení mzdového tarifu jsou rozhodující požadavky, které klade na dělníka práce a pracoviště (tzv. Arbeitsplatzbewertung v Německé spolkové republice) a nikoliv kvalifikace, kterou dělník získal vyučením,

E. Kaschel, *Grundfragen der Lohngruppeneinstufung*, Deutscher Zentralverlag, Berlin 1960.

¹⁰ V našich ústředních vědeckých knihovnách je rozsáhlá literatura západních kapitalistických zemí o metodách kvalifikačního třídění prací, nazývaného zpravidla „hodnocení prací“ (job evaluation, évaluation du travail, Arbeitsbewertung).

¹¹ Nadměrné množství systémů kvalifikačního třídění prací v kapitalistických zemích vyvolává snahy sjednotit zásady a metody třídění prací a dát jim vědecký základ. Projevem takových snah byla mezinárodní konference o otázkách hodnocení prací konaná v květnu 1960 v Ženevě. Její závěry, které jsou obsaženy v publikaci *Job Evaluation* (International Labour Office, Genève 1960), svědčí o tom, že v kapitalistických zemích lze se dohodnout na nejobecnějších zásadách kvalifikačního třídění prací, že je však velmi obtížné, ne-li nemožné sjednotit konkrétní metodické otázky.

zaučením a jinými formami. Při organizaci a dělbě práce používaných v kapitalistických podnicích kladou však jednotlivé práce a jednotlivá pracoviště na dělníky stále menší kvalifikační požadavky, což vede při uplatňování uvedené zásady ke snižování mezd. Kromě toho systémy třídění prací jsou přizpůsobovány individuálně podmínkám v jednotlivých podnicích, což na rozdíl od tarifních smluv, sjednávaných v širším měřítku (např. pro celé průmyslové odvětví), oslabuje boj dělnické třídy za vyšší mzdy.

4. Systémy třídění prací jsou vydávány za prostředek k objektivnímu, spravedlivému stanovení mzdy (za hlavní důkaz objektivnosti slouží bodovací tabulky), a tím i za prostředek k dosažení třídění smíru mezi dělníky a kapitalisty. Vytvářejí zdání, jakoby mzda nezávisela na libovůli zaměstnavatele, ale na nestranném, vědecky zdůvodněném systému. Objektivnost a spravedlnost systému se může ovšem týkat nejvýše jen mzdových relací uvnitř podniku a nemůže ovlivnit absolutní úroveň mezd v souladu se zájmy dělnické třídy a proti vůli zaměstnavatele. Avšak ani mzdové relace uvnitř podniku nejsou výsledkem objektivního systému, který by vůbec nepodléhal vlivu zaměstnavatele. Systém lze upravit (jeho třídící hlediska, váhu hledisek a pod.) tak, aby bylo dosaženo takových mzdových relací, které zájmům zaměstnavatele plně odpovídají.

5. Systémy třídění prací neslouží k sestavování třídících kvalifikačních pomůcek a takové pomůcky, jako jsou u nás katalogy prací a tarifní kvalifikační katalogy, zpravidla neexistují. Systémů třídění prací se tedy používá přímo ke stanovení mzdového tarifu.

6. Třídění prací je zpravidla spjato výhradně se mzdovou otázkou a neslouží jiným účelům (zejména tam, kde se nesestavují třídící kvalifikační pomůcky, jichž by se k jiným než mzdovým účelům využilo). Nepřímo slouží organizaci práce a racionálnímu rozmístování pracovníků v podniku tím, že se při něm tříděné práce analyzují a popisují.

Závěrem je třeba ještě si ujasnit *otázku vědeckosti metod kvalifikačního třídění prací*. Někdy se setkáváme s požadavkem, aby byla vypracována opravdu vědecká metoda kvalifikačního třídění prací, při čemž se takovou vědeckou metodou myslí naprosto přesná, spolehlivá metoda. Mnoha odborných pracovníků se zmocnila myšlenka, že by měli vypracovat tu nejlepší metodu s nejpřesnějším počtem bodů. Požadavek vědeckosti při kvalifikačním třídění prací nelze však takto vykládat jako požadavek naprosté exaktnosti. Z povahy metod kvalifikačního třídění prací vyplývá, že přesnost každé metody má jisté hranice. Výsledky metod jsou do jisté míry závislé na subjektivních úvahách lidí a na usuzovacích schopnostech těchto lidí.

Vědeckost metod kvalifikačního třídění prací může být jen v tom, že: a) metody jsou vypracovány soustavným způsobem a na základě zobecnění důkladného studia praktických zkušeností; b) při měření stupňů jednotlivých hledisek se použije poznatků příslušných věd, pokud je to možné (např. při měření stupňů namáhavosti prací); c) metody se vypracují tak, aby se mohly přizpůsobovat zvláštnostem různých odvětví, výroby a skupin prací, aniž se porušila v celostátním měřítku zásada, že práce stejně kvalifikované mají být odměňovány týmž mzdovým tarifem (zásada meziodvětvové srovnatelnosti při kvalifikačním třídění prací).

Vědeckost metod kvalifikačního třídění prací nemůže být samoúčelná. Úroveň každé metody kvalifikačního třídění prací posuzujeme především podle toho, jaké výsledky metoda přináší a jak zajišťuje pobídkovost při-

slušné tarifní soustavy, jak ovlivňuje růst kvalifikace dělníků a růst produktivity práce. Z tohoto stanoviska ustupují poněkud do pozadí problémy exaktnosti metod, např. otázka, zda používat metody srovnávací či bodovací, kolik bodů stanovit pro jednotlivé stupně třídících hledisek apod. Mnohem většího významu nabývají otázky uspořádání třídících kvalifikačních pomůcek, zejména tarifních kvalifikačních katalogů, které jsou nejen výsledkem, ale i prostředkem metod kvalifikačního třídění prací. Jsou to např. otázky zpracování kvalifikačních charakteristik profesí dělníků, otázky zpracování popisů prací, otázky sestavování a revize tarifních kvalifikačních katalogů v souladu s rozvojem techniky a organizace výroby a organizace práce a jiné.

Jednou z cest, jak dosáhnout co největší spolehlivosti metod kvalifikačního třídění prací, je *účast většího počtu lidí při třídění prací*. Čím více lidí posuzuje stupeň kvalifikovanosti jisté práce, tím více se oslabuje subjektivnost konečného závěru. Účast pracujících při kvalifikačním třídění prací vyplývá z požadavku, že pracující se mají stále ve větší míře zúčastňovat řízení hospodářských otázek. Proto se při kvalifikačním třídění prací, při praktickém používání metod vypracovaných odborníky, účastní dělníci, mistři, technici, technologové, normovači, zástupci odborových organizací apod. Lidé, kteří se zúčastní kvalifikačního třídění prací, zejména ti, kteří přímo používají příslušných metod, musí však tříděné práce dokonale znát a správně chápat účel, kterému třídění prací slouží. Ani bodovací metody s hotovými bodovacími tabulkami nemohou používat lidé, kteří tříděné práce neznají a nemají s nimi vlastní praktické zkušenosti.

ERNEST FREISTADT

BURŽOÁZNE TEÓRIE MEDZINÁRODNEJ DEĽBY PRÁCE — PREDHISTÓRIA TEÓRIÍ ROZVOJA MÁLO VYVINUTÝCH KRAJÍN

I

Teórie rozvoja málo vyvinutých krajín predstavujú jednu z najmladších kapitol v histórii buržoáznej politickej ekonómie. U rôznych jej predstaviteľov sa stretávame s rôznymi názormi na príčiny toho, že intenzívny záujem o túto problematiku vznikol až v posledných desaťročiach. Niektorí sa obmedzujú na povrchné konštatovanie, že sa ľudia proste neradi zaoberajú nepríjemnosťami, kým sa ich priamo netýkajú. Iní sa pokúšajú o hlbšie rozbory a hľadajú pravé príčiny v širšom, filozofickom pozadí vývoja ekonomických teórií ako aj v skutočnosti, že po dlhú dobu určovali vývoj teórie také ekonomické predstavy, ako napr. predstava všeobecnej rovnováhy ako výsledku voľnej hry trhovými silami.¹

Všetky tieto vysvetlenia sú poznačené obmedzenosťou triedneho hľadiska buržoázie. Na tom nič nemení ani skutočnosť, ak podaktorí autori sú presvedčení o objektívnosti svojho postoja.

Hlavné príčiny, pre ktoré sa s problémom málo vyvinutých krajín nestretávame v buržoáznej politickej ekonómii takmer do polovice 20. storočia, možno stručne zhrnúť takto:

a) Základné protirečenie kapitalizmu medzi spoločenským charakterom práce a súkromným vlastníctvom výrobných prostriedkov sa v priebehu vývoja kapitalizmu odráža predovšetkým v podobe živelných porúch vnútri ekonomiky každého kapitalistického štátu. Zahranično-ekonomické vzťahy medzi vyspelými kapitalistickými krajinami a ich zaostalými partnermi — kolóniami umožňovali od začiatku zmierňovanie vnútorných ťažkostí, stali sa vítaným kanálom, ktorým sa z vyspelej krajiny odčerpával prebytočný tovar a kapitál. Existujúci charakter týchto vzťahov najlepšie vyhovoval uvedenému cieľu, preto nemali vyspelé kapitalistické krajiny nijaký záujem na jeho zmene. Na druhej strane protirečenia medzi vykorisťovanými a vykorisťovateľskými krajinami a nimi vyvolané národno-

¹ Napríklad Gunnar Myrdal, *Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen*, Gustav Fischer Verlag, Stuttgart 1959.

oslobodzovacie hnutie obyvateľov kolónií a závislých krajín nadobudlo až v prvých desaťročiach nášho storočia také rozmery, že si objektívne vynútili potrebu nového prístupu k sociálnym a ekonomickým problémom málo vyvinutých krajín. Rozhodujúcu úlohu tu zohralo víťazstvo socialistickej revolúcie v SSSR a prehlbovanie protirečení kapitalizmu v období jeho všeobecnej krízy.

b) V buržoáznej ekonomickej teórii boli všeobecne uznané tézy o harmonickom vyrovnávaní rozporov zásluhou voľnej hry trhových síl (Sayov zákon je tu východiskom) a hlavne teória komparatívnych nákladov, ktorá hlása vyrovnávanie medzinárodných disproporcií pomocou čo najúčelnejšej delby práce. Táto teória úzko súvisí s predstavami o všeobecnej rovnováhe. Skutočný vedecký rozbor príčin nerovnomernosti vývoja svetovej ekonomiky v období vyspelého kapitalizmu viedol by k odhaleniu úlohy, ktorú v procese prehlbovania týchto protirečení zohrali vyspelé kapitalistické krajiny, a nakoniec k odhaleniu postavenia imperialistických veľmocí a hlavne monopolov.

V dejinách teórie medzinárodnej delby práce predstavuje hlavný prúd vývoj a osudy teórie komparatívnych nákladov. Ojedinelé hlasy, ktoré sa v minulosti ozývali proti teórii komparatívnych „výhod“ a „nevýhod“, nijako podstatne neovplyvnili ekonomické myslenie. Cieľom tejto štúdie je poukázať na vznik a vývoj predstáv o medzinárodnej delbe práce vo svetle protirečení kapitalistického sveta medzi vyspelými kapitalistickými krajinami a hospodársky málo vyvinutými krajinami. Súčasne je pokusom o odhalenie niektorých súvislostí medzi vývojom týchto protirečení a vývojom teórie medzinárodnej delby práce ako aj miesta, ktoré má v súčasných buržoáznych teóriách rozvoja málo vyvinutých krajín.

Podľa slov Gunnara Myrdala buržoázne teórie zahraničného obchodu, ktoré v ich najširšom poňatí nazveme teóriami medzinárodnej delby práce, nikdy nevysvetľovali príčiny veľkých a stále sa prehľbujúcich hospodárskych nerovností, nevedli k pochopeniu dynamického procesu zaostávania a rozvoja. S týmto názorom možno v podstate iste súhlasiť — hlavne keď si uvedomujeme, že buržoázna ekonomická veda nemôže mať nikdy záujem na odhalení skutočných príčin narastajúcich protirečení medzi imperialistickými veľmocami a zaostalými oblasťami sveta. Naopak, teórie medzinárodného obchodu boli vždy teóriami rovnomerného rozvoja hospodárstiev, výhodného pre všetky zúčastnené strany. Práve v tomto zmysle nahradzovali teórie rozvoja. Zahraničný obchod — ako proces vyplývajúci z danej medzinárodnej delby práce — mal zabezpečiť každej krajine maximálne výhody, a tým vytvárať aj najpriaznivejšie podmienky pre jej ekonomický rozvoj. Slobodný obchod medzi priemyselne vyspelou kapitalistickou krajinou a hospodársky málo vyvinutou, agrárnou krajinou mal byť preto jediným prostriedkom na odstránenie nerovnosti vo vývoji krajín a na zabezpečenie blahobytu pre spoločnosť ako celok.

V posledných desaťročiach sa však protirečenia medzi zaostalými a vy-

spelými krajinami veľmi rýchlo prehlbovali a nereálnosť všetkých predstáv o harmonickom rozvoji svetového hospodárstva je čoraz očividnejšia. Tento vývoj ilustruje skutočnosť, že priemerný ročný národný dôchodok USA v rokoch 1955—1957 bol okolo 1900 dolárov, zatiaľ čo v celom rade krajín Ázie, Afriky a Latinskej Ameriky bol v tom istom období nižší než 100 dolárov ročne.² Naproti tomu celý rad predtým zaostávajúcich, agrárnych krajín, v ktorých boli odstránené vykorisťovateľské výrobné vzťahy, nastúpil cestu nekapitalistického vývinu, ktorá v praxi znamená uplatnenie hlavných zásad marxistickej teórie rozvoja. To všetko viedlo k tomu, že tradičné buržoázne teórie medzinárodnej delby práce už nemohli ďalej účinne plniť úlohu apologetiky imperialistického svetového hospodárstva, nemohli už ďalej nahradzovať buržoáznu koncepciu rozvoja málo vyvinutých krajín.

II

Problematiku medzinárodnej delby práce buržoázna politická ekonómia najčastejšie rieši v rámci „teórie zahraničného (alebo medzinárodného) obchodu“. V skutočnosti tu ide o dve stránky teórie medzinárodnej delby práce v širšom zmysle slova. Pokiaľ sa zaoberá otázkami medzinárodnej výmeny, vysvetľuje rôznymi spôsobmi vznik a vývoj zahraničného obchodu ako aj jeho význam. Druhú stránku teórie medzinárodnej delby práce tvorí teória národnej špecializácie. Tu ide o vysvetlenie príčin vzniku a vývoja špecializácie výroby jednotlivých krajín, o teoretické opodstatnenie hospodárskej štruktúry krajiny.

Z hľadiska apologetiky svetovej kapitalistickej sústavy sú dôležité tie závery, ktoré sa týkajú problému „národnej špecializácie“, preto sa budeme zaoberať hlavne touto stránkou veci. Otázkam zahraničného obchodu sa budeme venovať do tej miery, pokiaľ je to nevyhnutné pre pochopenie našich záverov o vývoji teórie medzinárodnej delby práce ako predhistórie teórie rozvoja.

Samostatnú líniu vo vývoji teórie zahraničného obchodu tvoria rôzne protekcionistické názory, ktoré vystupovali proti teórii komparatívnych nákladov, proti jej učeniu o harmonickom vývoji kapitalizmu a hlásali nutnosť dočasného ochranárstva v záujme národnej buržoázie menej vyvinutých kapitalistických krajín. Naším cieľom je ukázať, ako teória komparatívnych nákladov plnila úlohu predhistórie teórií rozvoja. Preto sa ani týmito názormi, ktorých významným predstaviteľom bol nemecký ekonóm List, nebudeme zaoberať.

Základy teórie medzinárodnej delby práce, jej „klasickú verziu“ nachádzame v dielach Adama Smitha a Davida Ricarda. Celý ďalší vývoj teórie je vlastne procesom jej vulgarizácie, resp. jej kritiky z rôznych pozícií, pokusy o ich ďalšie „rozvinutie“ prenesením ťažiska z oblasti

² N. Arnold, *Aid for Developing Countries*, London 1962.

výroby — tvorby hodnôt do oblasti výmeny — tvorby cien. Tak zapadá tento vývoj vulgarizácie klasickej teórie medzinárodnej deľby práce do celkového procesu odklonu od vedeckej politickej ekonómie, hlavne od pracovnej teórie hodnoty.

Smithova teória medzinárodnej deľby práce vzniká v čase, keď špecifický vzťah medzi anglickým ostrovom a jeho kolóniami hrá už rozhodujúcu úlohu pre vývoj anglického hospodárstva. Na druhej strane protirečenia kapitalizmu, teda aj protirečenie medzi vyspelými kapitalistickými krajinami a ich kolóniami nedosiahli ešte taký stupeň, aby sa podstatnejšie odrazili v jeho teórii.

Už Smithova teória medzinárodnej deľby práce nesie na sebe základné charakteristické črty toho, čo sa v súčasnej buržoáznej literatúre označuje ako „čistá teória zahraničného obchodu“ na rozdiel od „monetárnej teórie“ a „obchodnej politiky“.³ Buržoázni ekonómi vidia črty tejto „čistej teórie“ v tom, že vychádza z prírodných podmienok pri vysvetľovaní príčin národnej špecializácie a štátne hranice považuje za neprekonateľnú prekážku pohybu výrobných faktorov. Práve táto nepohyblivosť výrobných faktorov si vynucuje absolútne voľný, ničím nerušený medzinárodný pohyb tovarov, ktorý umožňuje všestranný rozvoj hospodárstva zúčastnených krajín. V súlade s celým svojím optimizmom, typickým pre obdobie začiatku rozkvetu kapitalizmu, Smith veril, že jedine slobodný obchod môže viesť k všestranne výhodnej medzinárodnej deľbe práce. Tak sú teda Smithove základy „čistej teórie zahraničného obchodu“ súčasne nerozlučne späté so základmi kapitalistickej zahraničnoobchodnej politiky.

Z tohto postoja vyplýva i Smithov názor na vzťahy medzi vyspelými kapitalistickými štátmi — materskými krajinami a ich surovinovými základňami — kolóniami. Prírodné podmienky a z nich vyplývajúce absolútne výhody určujú, ktorá krajina aké miesto v týchto vzťahoch zaujíma a slobodný obchod je aj tu jediným prostriedkom zabezpečenia všestranného blahobytu. S veľkou vervou vystupuje Smith proti rozsiahlym monopolom, tzv. „výsadným spoločnostiam“, ktoré ovládli takmer celý zahraničný obchod s vtedajšími kolóniami. Dokazuje škodlivosť takejto obchodnej politiky pre samu kolóniu a tvrdí, že v konečných dôsledkoch je škodlivá aj pre materskú krajinu. Konfrontujúc výhody slobodného obchodu s nevýhodami jeho obmedzovania, dochádza k záveru: „Ak obchod s kolóniami prináša Veľkej Británii prospech i pri tom spôsobe, akým sa dnes vykonáva, nie je to preto, že je monopolom, ale napriek tomu, že ním je.“⁴

³ Podľa tohto členenia „čistá teória zahraničného obchodu“, vychádzajúc z predpokladu nepohyblivosti výrobných faktorov, rieši problémy medzinárodnej výmeny; „monetárna teória“ vysvetľuje funkciu peňazí, resp. ich neutralitu v zahraničnom obchode a „obchodná politika“ sa zaoberá konkrétnymi opatreniami v oblasti medzinárodného obchodu (Horst Bockelmann, *Zur Kritik der klassischen Tradition in der Aussenhandels-theorie*, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt 1958).

⁴ Adam Smith, *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů II*, Praha 1958, 185.

Tak teda medzinárodná delba práce, národná špecializácia medzi materskými krajinami a kolóniami má jedine za predpokladu úplne slobodného obchodu možnosť rozvíjať sa k spokojnosti všetkých zúčastnených. To je aj jediný spôsob, akým možno túto medzinárodnú delbu práce využiť pre rast blahobytu všetkých národov.

Čo sa týka konkrétnych výhod vyplývajúcich zo zahraničného obchodu pre každú krajinu, formuluje ich Smith takto:

1. Zahraničný obchod umožňuje vývoz nadproduktu, pre ktorý doma niet dostatočného dopytu, a naopak — umožňuje dovoz potrebných výrobkov (tzv. teória použitia nadproduktu, „vent for surplus theory“).

2. Rozšírením trhu zvyšuje domácu spotrebu, podnecuje vývoj výrobných síl, zvyšuje rozsah ročnej výroby a dáva tak vznik novým reálnym dôchodkom a zvyšuje blahobyt spoločnosti (tzv. teória produktivity zahraničného obchodu, „productivity theory“).

Ako uvidíme neskôr, má táto Smithova teória medzinárodného obchodu, ktorá patrí k opisným, mladistvým elánom a optimizmom rozkvitajúceho kapitalizmu poznačeným stránkam jeho učenia, veľký význam pre dnešné buržoázne teórie medzinárodného obchodu vo vzťahu k málo vyvinutým krajinám a pre teórie rozvoja vôbec.

Vlastným tvorcom teórie komparatívnych nákladov, ktorá sa stala základným modelom celého ďalšieho vývoja teórie medzinárodnej delby práce, bol David Ricardo. Zatiaľ čo u Smitha, nedôsledného pri aplikovaní pracovnej teórie hodnoty, je táto teória iba dosť nejasným pozadím jeho teórie medzinárodnej delby práce, u Ricarda práve pracovná teória hodnoty tvorí základ teórie komparatívnych nákladov.

Podobne ako Smith aj Ricardo považuje prírodné podmienky výroby za všeobecný základ prirodzenej delby práce. Medzinárodná výmena tovarov je vyvolaná touto prirodzenou delbou práce. Z nášho hľadiska je tu zaujímavý moment, vyplývajúci zo známeho Ricardovho názoru na vzťah medzi ziskom a mzdou. Mzda vyjadruje objem prostriedkov potrebných na obnovenie robotníckej pracovnej sily, ktorá súčasne rozhoduje o výške zisku — lebo zisk môže rásť iba vtedy, ak klesá mzda. Preto úroveň mzdy vstupuje u Ricarda do teórie medzinárodnej delby práce ako významný faktor. Životné potreby robotníka sa stávajú dôležitým objektom medzinárodného obchodu: ak ich možno zo zahraničia lacnejšie obstaráť, ako doma vyrobiť, treba tak urobiť.

Ak ideme ďalej v tomto rozbere než Ricardo a aplikujeme túto zásadu na vzťahy medzi vyspelou priemyselnou krajinou a jej zaostalými — agrárnymi partnermi, nevyhnutne dôjdeme k tomuto záveru: potraviny a ostatné životné potreby robotníka sú hlavnou zložkou výrobných nákladov všade, i v agrárnych oblastiach. Čím je ich spotreba nižšia, tým lacnejšia je pracovná sila a tým viac môže vyspelá krajina získať ich dovozom. Čím nižšia je životná úroveň robotníkov v agrárnych krajinách, čím väčšia je ich bieda, tým väčšie sú zisky a bohatstvo buržoázie v materskej krajine.

Svojím vedecky poctivým prístupom k rozboru kapitalistickej ekonomiky odhalil Ricardo vzťah medzi mzdou a ziskom. Toto odhalenie skrýva v sebe už vysvetlenie podstaty kapitalistického vykorisťovania. Prenesenie vzťahu medzi mzdou a ziskom do sféry medzinárodného obchodu skrýva v sebe odhalenie vykorisťovateľskej podstaty celého súčasného i budúceho koloniálneho systému. Sám Ricardo však iba zdôrazňuje skutočnosť, že životné potreby robotníkov dovezené za komparatívnych výhod umožňujú znížiť mzdy, a tým zvýšiť zisky v krajine, ktorá ich dováža.

Ricardova teória vzťahu medzi ziskom a mzdou ešte aj v inom zmysle súvisí s teóriou medzinárodnej delby práce. Polemizujúc so Smithovým názorom, Ricardo dokazuje, že monopolizácia zahraničného obchodu je síce vysoko škodlivá pre kolónie, nemôže mať však škodlivé následky pre vyspelé krajiny v tom zmysle, ako to vidí Smith. Smith totiž vychádza z toho, že obmedzovanie slobodného obchodu znižuje zisky — zatiaľ čo naopak rast ziskov v súvislosti s rozširovaním slobodného obchodu zvyšuje blahobyť. Ak však podľa Ricarda zvýšenie zisku nevyhnutne znamená zníženie úhrnu miezd, nemožno v tomto prípade hovoriť o zvýšení blahobytu spoločnosti. I tu treba len Ricarda domyslieť, aby sme dospeli k záveru, že neekvivalentnou výmenou medzi materskými krajinami a kolóniami dochádza k zvyšovaniu blahobytu imperialistických krajín za súčasného zbedačovania málo vyvinutých krajín.

Ako sme si však už povedali, to, čo z Ricardovho učenia zostalo trvalým základom vulgárnej „čistej“ teórie zahraničného obchodu, je model, ktorý v ďalšom vývoji teórie (od Milla) dostal názov „teória komparatívnych nákladov“ (u nás sa používa výraz porovnateľné alebo aj relatívne náklady). Ricardov model je založený na jednoduchom príklade medzinárodnej delby práce medzi dvoma krajinami — priemyselne vyspelým Anglickom, „dielňou sveta“, a Portugalskom ako zaostalou agrárnou krajinou. Ďalším zjednodušením v Ricardovom modeli je, že predpokladá iba dva tovary určené na výmenu — súkno a víno. Každá zo zúčastnených krajín vyrába a vyváža ten tovar, pri výrobe ktorého má lepšie relatívne podmienky v porovnaní s výrobou iného tovaru. Slobodný obchod je potom zase nástrojom, ktorý každej zúčastnenej krajine zabezpečí maximálne výhodnú špecializáciu, a tým maximálny blahobyť spoločnosti.

Ricardova teória medzinárodnej delby práce jednoznačne vychádza z aplikácie pracovnej teórie hodnoty na medzinárodné ekonomické vzťahy. Najlepšie si to dokážeme jej stručným výkladom:

Na výrobu určitého množstva vína je v Portugalsku potrebná práca 80 ľudí ročne, na výrobu určitého množstva súkna 90 ľudí. Výroba toho istého množstva vína v Anglicku si vyžiada ročnú prácu 120 ľudí, výroba súkna zase prácu 100 ľudí ročne. Absolútnej výhode sa teda teší Portugalsko pri oboch druhoch výrobkov. Relatívne však bude pre Portugalsko výhodnejšie, ak sa bude špecializovať na výrobu vína a súkno bude dovážať z Anglicka. Naopak, Anglicko dosiahne najväčšiu úsporu spoločenskej

práce, ak sa bude špecializovať na výrobu súkna a zamieňať ho za víno v obchode s Portugalskom.

V porovnaní so Smithovými predstavami národnej špecializácie, ktoré vychádzali z toho, že medzinárodná delba práce sa prispôsobí absolútnym výhodám pri výrobe, Ricardo svojimi komparatívnymi nákladmi vytvoril oveľa reálnejšiu, všeobecnejšiu schému zahraničného obchodu. Aj krajina, ktorá v absolútnej produktivite práce nemá výhodu oproti druhým krajinám, môže podľa Ricarda z medzinárodnej delby práce získať.

Cieľom medzinárodných ekonomických vzťahov je úspora spoločenskej práce z hľadiska národného hospodárstva jednotlivých krajín. Pokiaľ Ricardova teória vyjadruje túto skutočnosť, tvorí pravdivý teoretický základ každej medzinárodnej delby práce. Mylná bola však jeho predstava o vzájomnom vzťahu medzinárodnej delby práce a zahraničného obchodu v podmienkach kapitalistických výrobných vzťahov. Medzinárodná delba práce, vyplývajúca z bližšie nedefinovaných, raz navždy daných „prírodných podmienok“, mala podľa Ricarda — i podľa Smitha — v ďalšom vývoji medzinárodných vzťahov viesť k takému zahraničnému obchodu, ktorý by všetkým zúčastneným partnerom poskytol výhody, ktoré by bez zahraničného obchodu nepoznali. Medzinárodná delba práce mala teda určiť smer i rozsah zahraničného obchodu, ktorý mal ďalej zabezpečovať rozvoj všetkých zúčastnených krajín. Ukázalo sa, že tieto závery klasikov buržoáznej politickej ekonómie boli v podmienkach kapitalistických výrobných vzťahov celkom nereálne. Namiesto toho, aby prirodzená medzinárodná delba práce viedla k všestranne výhodnému zahraničnému obchodu, za kapitalizmu jednostranne výhodný zahraničný obchod vedie k zhubnej špecializácii. Snaha po maximálnom využití prírodných podmienok v záujme dosahovania čo najvyšších súkromných ziskov prehĺbila jednostranný, často monokultúrny rozvoj zaostalých krajín a viedla k veľmi škodlivej závislosti týchto krajín od svetového trhu. Toto platí predovšetkým o vzťahu medzi vyspelými priemyselnými krajinami a ich agrárno-surovinovými príveskami.

Pri posúdení klasickej teórie zahraničného obchodu a z nej vyplývajúcej teórie medzinárodnej delby práce treba vziať do úvahy ešte jednu dôležitú okolnosť. Ruka v ruke s teoretickým základom, ktorým je u Smitha teória absolútnych nákladov a u Ricarda teória komparatívnych nákladov, idú závery pre hospodársku politiku. Hlásanie slobodného obchodu ako nevyhnutnosti stalo sa u nich priamo súčasťou teórie medzinárodnej delby práce. Zostalo ním až podnes, zmenilo však svoju funkciu. Zatiaľ čo u Smitha a Ricarda bol slobodný obchod nástrojom v rukách mladej buržoázie v boji proti zvyškom feudalizmu a napomáhal rozvoj kapitalizmu, pre dnešných jeho hlásateľov je nástrojom na zachovanie mocenského postavenia imperialistických veľmocí.

III

Vulgarizácia klasickej teórie medzinárodnej deľby práce — pričom na rozdiel od terminológie buržoáznej politickej ekonómie pod klasickou teóriou rozumieme výlučne názory Smitha a Ricarda — začína jedným z popredných vulgarizátorov Ricardovho učenia vôbec: Johnom Stuartom Millom.

V oblasti teórie zahraničného obchodu vytvoril Mill tzv. „teóriu medzinárodných hodnôt“, ktorá mala vysvetliť podstatu tvorby cien v zahraničnom obchode. V súlade so svojím eklektickým prístupom, ktorý odráža ďalší vývoj protirečení kapitalizmu, nahradil vo svojej teórii zahraničného obchodu zákon pracovnej hodnoty zákonom ponuky a dopytu. Ricardo vo svojej teórii komparatívnych nákladov nemohol vraj odhaliť skutočné výmenné vzťahy v zahraničnom obchode práve preto, že vychádzal „iba“ z pracovnej teórie hodnoty. Jeho pomerné náklady vyjadrujú hranice, po ktoré výmena medzi dvoma krajinami je ešte výhodná. Kvôli spresneniu týchto výmenných vzťahov treba podľa Milla upustiť od teórie pracovnej hodnoty. Výmenná hodnota zo zahraničia dovezeného tovaru závisí od nákladov vynaložených na výrobu tovarov, ktorými dovážajúci štát zaplatil za dovezený tovar. Aké výrobky a v akom množstve sa musia vyviezť, to určujú podmienky medzinárodnej výmeny, pre vysvetlenie ktorých „zákon výrobných nákladov (t. j. zákon hodnoty) je nepoužiteľný. Musíme ... sa vrátiť k pôvodnejšiemu zákonu, k zákonu ponuky a dopytu.“⁵

Pre Milla je výmenná hodnota tovarov v zahraničnom obchode výsledkom prispôsobenia sa spotrebiteľským sklonom a ostatným okolnostiam na trhoch oboch zúčastnených krajín. Trhové sily určujú hodnotu tovarov tak, že sa dovoz uhradí vývozom. Ponuka a dopyt teda určujú výmennú hodnotu tovarov v zahraničnom obchode. Žiadúca rovnováha cien nastáva vtedy, keď vývoz uhradí dovoz.

Millov spôsob vulgarizácie vyplýva z jeho celkového eklektizmu. Pri vysvetlení medzinárodnej deľby práce a vzniku zahraničného obchodu vychádza z Ricardových komparatívnych nákladov, z rozdielov v produktivite práce. Pri konkrétnych výmenných vzťahoch však upúšťa od vedeckého základu a vracia sa k zákonu ponuky a dopytu. Pre Ricarda, ktorý sa jednoznačne pridržiaval teórie pracovnej hodnoty, cena tovarov nehrá v jeho modeli nijakú úlohu, pretože sa rovná skutočnej hodnote.

Svetové ceny tovarov tak isto ako trhové ceny vnútri kapitalistických krajín majú svoj objektívny základ v hodnote (v medzinárodnej hodnote), v medzinárodnom meradle spoločensky nutnej práce. Jedine k takémuto záveru môže viesť ďalšie vedecké rozvinutie Ricardovej teórie komparatívnych nákladov. Millova teória medzinárodných hodnôt odvádza od vedeckého základu Ricardovej teórie a je krokom späť. Pritom je charakte-

⁵ J. S. Mill, *Základy politickej ekonómie*, Jena 1921, 146 (nemecké vydanie).

ristické, že v buržoáznej literatúre sa práve Millove názory považujú za najvyšší stupeň rozvoja klasickej teórie zahraničného obchodu.⁶

Pokračovateľmi tejto línie vulgarizácie klasickej teórie boli ďalší anglickí ekonómi, hlavne Marshall a Edgeworth. V Marshallových prácach sa objavujú v teórii medzinárodných hodnôt podmienky výmeny — tzv. „terms of trade“ — ako významný faktor. Definuje ich ako pomer, v ktorom sa vymieňajú jednotky nákladov — alebo jednotky práce — dvoch rôznych krajín. Pripomíname si túto okolnosť preto, lebo rozbor konkrétnych podmienok výmeny medzi vyspelými kapitalistickými krajinami a hospodársky málo vyvinutými krajinami sa stal neskôr jedným z najúčinnejších argumentov pri dokazovaní úplnej neadekvátnosti teórie komparatívnych nákladov v dnešnom kapitalistickom svete.

V súvislosti s našou problematikou nás J. S. Mill zaujíma ešte pre niečo iné. Nadväzujúc na Smithov výklad o dvojakých výhodách zahraničného obchodu, vytvoril Mill teóriu, ku ktorej sa s veľkou obľubou vracajú dnes novodobí zástancovia quasi-klasickej teórie zahraničného obchodu — advokáti neokolonializmu.

J. Stuart Mill hovorí o dvoch druhoch výhod vyplývajúcich zo zahraničného obchodu. Pokiaľ ide o výhody vyplývajúce priamo z výroby a vývozu výrobkov s komparatívnymi výhodami,⁷ teda zo špecializácie a z medzinárodnej deľby práce, nazýva tieto priamymi výhodami (gains). Nepriame výhody zo zahraničného obchodu naproti tomu sú: zvyšovanie domácej spotreby a s tým spojené zvýšenie výroby a dôchodkov. Potiaľ iba interpretuje Smitha. Vo vzťahu k málo vyvinutým krajinám však ide o krok ďalej, keď hovorí o krajinách „na nízkom stupni spriemyslenia“. Tu zahraničný obchod vyvoláva nové požiadavky, vzbudzuje nové túžby, a tým „niekedy vyvoláva určitý druh priemyselnej revolúcie“. Hospodársky málo vyvinuté krajiny sa vo svetle takejto teórie stávajú tým partnerom vyspelých krajín, ktorý zo styku s nimi má vlastne väčšie výhody — predovšetkým nepriame. Takto Mill ako vulgarizátor klasickej teórie splnil aj úlohu apologéta kolonializmu.

Millov kompromisný prístup k otázkam hospodárskej politiky tvorí ďalšie východisko dnešných hlásateľov všestrannej výhodnosti slobodného obchodu. Zatiaľ čo totiž v oblasti zahraničného obchodu je pokračovateľom klasickej tradície, vyjadruje presvedčenie, že v ostatných oblastiach môže štát urobiť veľa pre zlepšenie hmotného blahobytu ľudí priamymi i nepriamymi opatreniami.

S prenesením ťažiska analýzy zo sféry výroby do sféry výmeny súvisí

⁶ G. Stavenhagen v *Geschichte der Wirtschaftstheorie* (Göttingen 1957) takto oceňuje Millove zásluhy na tomto poli: „Tým, že chápal výmenu tovarov ako vyrovnávanie medzinárodného dopytu, zatlačil zákon o pracovnej hodnote celkom do pozadia a prerazil cestu novému poňatiu hodnoty, ktorá sa v modernej teórii rovnováhy stala vlastníctvom teoretického myslenia“ (str. 408).

⁷ J. S. Mill ako prvý zavádza pojmy „comparative advantages“ a „disadvantages“.

ďalšia charakteristická črta vulgarizácie klasickej teórie — zmena výkladu pojmu „výrobné náklady“.

Z Ricardovho modelu dvoch tovarov jednoznačne vidieť, že pod nákladmi rozumel bezprostredne množstvo práce spoločensky nutnej na výrobu určitého výrobku za daných prírodných podmienok. Dlhý čas zostal tento základ teórie komparatívnych nákladov viac-menej nedotknutý. Vznikla — ako sme videli — teória medzinárodných hodnôt, ktorá svojím spôsobom vulgarizovala klasickejšiu teóriu zahraničného obchodu. Názory na medzinárodnú deľbu práce však vychádzali z pracovnej teórie hodnoty. Možno povedať, že teória zahraničného obchodu bola oblasťou buržoáznej politickej ekonómie, kde sa teória pracovnej hodnoty aspoň v podobe objektívnych výrobných nákladov najdlhšie udržala. Vysvetlenie pre toto až zarážajúce omeškanie nám nevoľky dáva Emile James,⁸ keď v inej súvislosti hovorí o „konzervovaní klasickej úvah“ ako dôsledku toho, že sa teória zahraničného obchodu nezaoberala problémami rozdeľovania spoločenského produktu. Útek od pracovnej teórie hodnoty, intenzívna snaha o jej vulgarizáciu vyplývala predovšetkým z potreby zastrieť tie závery, ku ktorým vedie jej dôsledné uplatňovanie vo sfére rozdeľovania — k odhaleniu vykorisťovateľského charakteru dôchodkov kapitalizmu. Teória zahraničného obchodu sa nedotýkala bezprostredne tohto najožehavejšieho problému buržoáznej ekonomickej vedy.

Odstrániť posledné zvyšky spätosti s pracovnou teóriou hodnoty bolo úlohou ďalšej vulgarizácie teórie komparatívnych nákladov. Jeden smer išiel cestou vnášania subjektívnych prvkov do pojmu nákladov.

Tak Jacob Viner tvrdí, že teória pracovnej hodnoty sa iba náhodne (!) stala základom Ricardovej teórie komparatívnych nákladov⁹ a že komparatívnym nákladom treba dať zmysel „reálnych nákladov“, ktoré definuje ako „obťažnosť práce v porovnaní k nečinnosti alebo k inému druhu práce, a obeť, ktorá vyplýva z dobrovoľného oddialenia spotreby“. Tak sa u Vineru odráža subjektívna teória obetí, typická pre tzv. anglickú školu teórie hraničného úžitku.

Podobný charakter má aj výklad pojmu „náklady“ u G. Haberlera. Jeho „substitučnými nákladmi“ dostávajú sa do teórie komparatívnych nákladov paretovskej diferencnej a transformačnej krivky ako aj hraničný úžitok v poňatí rakúskej školy. Pod substitučnými nákladmi rozumie hraničné náklady v peniazoch (Grenzkosten in Geld), ktoré „predstavujú množstvo výrobkov, ktorých sa treba nepriamo vzdať, aby sa mohlo vyrobiť množstvo x namiesto množstva $x-1$ určitého tovaru“. V medzinárodnej deľbe práce to potom znamená, že sa každá krajina špecializuje na výrobu tých tovarov, ktorých výrobné náklady sú pomerne nízke. Vo výmene týchto výrobkov v zahraničnom obchode bude krajina pokračovať tak dlho, kým

⁸ Emile James, *Histoire de la pensée économique au XX siècle*, Paris 1955, 269.

⁹ J. Viner, *Studies in the Theory of International Trade* 1937, 409.

množstvo jednotiek, ktoré dostane za hraničný produkt vývozných tovarov, je väčší než množstvo jednotiek tovarov určených na výmenu, ktoré by sama krajina namiesto hraničného produktu vývozných tovarov mohla vyrobiť. Haberler tým upustil od akejkolvek reálnej náplne pojmu „náklady“.

Tieto stručné pohľady na teórie hlavných vulgarizátorov klasickej teórie medzinárodnej delby práce, ktorí sa sami vydávali za jej pokračovateľov, nám mali ukázať, že z vedeckej podstaty klasickej teórie nezostal ani kameň na kameni.

IV

V dvadsiatych rokoch nášho storočia vstupuje do vývoja buržoáznej teórie medzinárodnej delby práce nový prvok — teória výrobných faktorov, ktorá predstavuje druhú líniu vulgarizácie teórie komparatívnych nákladov. Svoju najucelenejšiu podobu dostala ako tzv. Heckscherova-Ohlinova teória.

Veľa sa polemizovalo medzi buržoáznymi ekonómami o tom, či Heckscherova-Ohlinova teória „výrobných faktorov“ znamená vo vývoji názorov na zahraničný obchod, resp. na medzinárodnú delbu práce skutočne novú etapu alebo nie. Bertil Ohlin, predstaviteľ švédskej školy, sám vo svojej knihe *Interregional and International Trade*¹⁰ vyhlasuje, že definitívne zúčtoval s klasickou teóriou medzinárodného obchodu, že ju navždy „vytrhol z pazúrov teórie pracovnej hodnoty, ktorá znemožnila úspešné riešenie čo len najjednoduchších teoretických problémov.“¹¹

Čo nás však na tejto teórii najviac zaujíma, je toto: Ohlin vidí hlavný nedostatok klasickej teórie v tom, že nevenuje dostatočnú pozornosť otázke národnej špecializácie, nevysvetľuje ju. Nie je náhoda, ak sa v období už silne vyhrotených protirečení medzi vyspelými a málo vyvinutými krajinami objavuje teória, ktorá vidí zmysel svojej existencie v odôvodnení, vysvetlení, prečo bolo, je a zrejme bude nevyhnutné, aby sa hospodárska štruktúra každej krajiny prispôsobila určitým, presne definovaným „objektívnym činiteľom“. Táto teória je príspevkom k apologetike existujúcej medzinárodnej delby práce v období vysoko vyvinutého imperializmu, v období imperialistického kolonializmu. Iná vec je, že tým, že vychádzajú z predstáv o všeobecnej rovnováhe, ešte viac prehľbuje priepasť medzi ekonomickou teóriou a skutočnosťou.

Od predchádzajúcich etáp vývoja teórie medzinárodnej delby práce sa Ohlinova-Heckscherova teória líši v oboch jej aspektoch:

¹⁰ B. Ohlin, *Interregional and International Trade*, Harvard Economic Studies, Cambridge 1933.

¹¹ Citované podľa R. E. Caves, *Trade and Economic Structure, Models and Methods*, Harvard University Press 1960.

a) národnú špecializáciu nevysvetľuje všeobecným, bližšie nedefinovaným odvolaním sa na „podmienky výroby“, ale vidí jej príčinu v rozdielnej vybavenosti výrobnými faktormi;

b) zameranie a rozsah vývozu, resp. dovozu nevysvetľuje ako využívanie komparatívnych výhod s konečnou úsporou spoločenskej práce, ale ako riešenie problému všeobecnej rovnováhy medzi dvoma, pôvodne izolovanými systémami rovnováhy.

Vzťahom medzi zahraničným obchodom, vybavenosťou výrobnými faktormi a rozdelením dôchodkov sa po prvýkrát zaoberá Eli F. Heckscher,¹² ktorý vlastne ako prvý aplikoval teóriu výrobných faktorov v teórii medzinárodnej delby práce. Ohlin o 15 rokov neskôr zasadil túto teóriu do rámca všeobecnej rovnováhy. Heckscher, vychádzajúc ešte z klasickej predstavy komparatívnych výhod, kladie si otázku: Čím možno vysvetliť, že pri výrobe určitého výrobku z dvoch krajín jedna sa teší výhode, zatiaľ čo druhá má nevýhodu? Keby obe mali k dispozícii rovnaké množstvo výrobných faktorov a používali by rovnakú techniku výroby, tak za určitých predpokladov (stabilné ceny, bezkrízový vývoj atď.) by žiadna krajina nemohla mať nijaké výhody. Rozdiely v komparatívnych nákladoch predpokladajú teda dve nevyhnutné podmienky:

1. krajiny musia mať k dispozícii rozdielne množstvo faktorov výroby,
2. podiel faktorov na výrobnom procese rôznych tovarov musí byť rôzny.

V opačnom prípade by ich ceny boli v rovnakom vzájomnom pomere v oboch krajinách. Na druhej strane pre tie isté druhy výrobkov sa predpokladajú rovnaké „funkcie výroby“ — čiže rovnaký pomer medzi použitými výrobnými faktormi v každej krajine.

Pre ďalšie závery, ku ktorým tieto úvahy mali viesť, musel Heckscher spresniť, lepšie povedané originálnym spôsobom interpretovať pojem „výrobných faktorov“. Zdôrazňuje, že sa u neho nekryjú s „tradičným“, širokým chápaním výrobných faktorov ako pôdy, práce a kapitálu, ale že predstavujú iba činitele „rovnakej kvality“ — teda prácu a kapitál. Znamená to, že ak sa v akomkoľvek výrobnom procese nahradí jeden výrobný faktor príslušnou jednotkou iného, produktivita bude tá istá. Otvorenie krajiny pre zahraničný obchod — alebo aj zmena jeho rozsahu — povedie za týchto predpokladov k zmene rozdelenia dôchodkov vnútri krajiny: keď sa zahraničný obchod rozšíri, rastúci exportný priemysel nepoužije dodatočné výrobné faktory v tých istých proporciách, v ktorých sa doteraz používal v odvetviach, ktoré museli konkurovať dovozu. Výroba pre vývoz sa bude zameriavať na také druhy výrobkov, ktoré vyžadujú relatívne menej výrobných faktorov vzácných v krajine, a ktoré naopak využívajú výrobné faktory, ktorých je v krajine dostatok, resp. prebytok. Zahraničný obchod smeruje tak k vyrovnaniu relatívnej vzácnosti faktorov

¹² E. F. Heckscher, *The Effect of Foreign Trade and the Distribution of Income*, orig. v *Ekonomisk Tidskrift* 1919.

medzi krajinami. „Tak,“ tvrdí Heckscher, „obchod musí pokračovať vo svojom rozmachu, kým nenastane vyrovnanie relatívnej vzácnosti faktorov výroby medzi krajinami.“ Vtedy nastane vytúžená „rovnováha“. Vytvorenie takejto rovnováhy medzi rôznymi krajinami — a teda aj medzi vyspelými priemyselnými krajinami na jednej strane a ich surovinovými príveskami na strane druhej — povedie podľa Heckschera ďalej k medzinárodnému vyrovnaniu absolútnych cien výrobných faktorov.

Tak už v Heckscherovom článku boli položené základy dvoch téz:

1. tzv. „Heckscherovej-Ohlinovej teóremy“, podľa ktorej sa krajina špecializuje na výrobu a vývoz tých tovarov, ktorých výroba si vyžaduje relatívne veľkú účasť toho výrobného faktora, ktorého je v krajine relatívny dostatok, resp. prebytok;

2. tézy voľného tovarového obehu, slobodného obchodu s tovarom — za súčasného predpokladu nepohyblivosti výrobných faktorov — vedie k vyrovnaniu vzácnosti, a tým k vyrovnaniu cien výrobných faktorov v medzinárodnom meradle. Tento záver dostal neskôr názov „teórema vyrovnania cien výrobných faktorov“.

Ohlinov podiel na teórii spočíva — ako sme už spomenuli — v zasadení týchto téz do modelu všeobecnej rovnováhy casselovského typu. Päť systémov rovníc, ktoré vyjadrujú rovnováhu uzavretej ekonomiky, dopĺňa po jej „otvorení“ šiestym systémom — rovnicami zahraničného obchodu, ktoré vyjadrujú výmenný vzťah medzi dvoma krajinami. Základom tejto teórie je Heckscherova teória výrobných faktorov.

To, čo my sledujeme v línii vývoja „čistej teórie zahraničného obchodu“, našli sme teda už u Heckschera — pokus o akési údajné spresnenie Ricardom a ostatnými zástancami teórie komparatívnych nákladov nedefinovaných (alebo len veľmi neurčite, všeobecne definovaných) „podmienok výroby“ ako určujúcich pre hospodársku štruktúru tej-ktorej krajiny. Toto „spresnenie“, ktoré našlo svoj výraz vo vybavenosti krajín výrobnými faktormi, je opustením akejkoľvek teórie nákladov (aj subjektívnej) a jej nahradenie názorom, že výhody, resp. nevýhody v medzinárodných ekonomických vzťahoch vyplývajú z rozdielnej vybavenosti faktormi. Teória výrobných faktorov je aj odrazom vyššieho stupňa vývoja protirečení kapitalistickej svetovej ekonomiky. Smithom a Ricardom len všeobecne charakterizované výrobné podmienky, najčastejšie v podobe klimatických podmienok a vyspelosti obyvateľstva, tvorili hmlisté teoretické pozadie delby práce medzi všetkými krajinami sveta. Keď oproti týmto všeobecným názorom postavíme Heckscherovu teóriu výrobných faktorov a uvedomíme si, že vznikla na začiatku 20. storočia, vidíme jasný súvis medzi vývojom teórie medzinárodnej delby práce a vývojom svetovej kapitalistickej ekonomiky. Teória výrobných faktorov, teória výhod, vyplývajúca z rôzneho stupňa vybavenosti faktormi výroby — prácou a kapitálom — vzniká v čase, keď sa kapitalistický svet fakticky rozdeľuje na dve časti: na malú skupinu vysoko vyspelých, kapitálom dobre vybave-

ných imperialistických veľmocí a veľkú skupinu zaostalých, málo vyvinutých krajín, zato však takmer vo všetkých prípadoch „dobře vybavených“ lacnou pracovnou silou. Nové požiadavky na apologetiku kapitalizmu zvlášť naliehavo volajú po teoretickom opodstatnení existencie kolónií a iných závislých krajín ako surovinových príveskov imperialistických veľmocí. Preto treba novým spôsobom dokázať, že z existujúcej medzinárodnej delby práce majú výhody všetci jej účastníci. A Heckscherova teória vyrovnávania cien výrobných faktorov cestou zahraničného obchodu má slúžiť práve tejto úlohe.

Ohlin vyčíta klasickej teórii komparatívnych nákladov, že nedostatočne vysvetľuje národnú špecializáciu. Viner proti tomu argumentuje tým, že cieľom klasickej teórie nebolo vysvetliť špecializáciu, ale zdroje bohatstva národov. Nevoľky nám tým ukazuje historické miesto Heckscherovej-Ohlinovej teórie, ktorá vzniká v čase, keď by bolo treba namiesto zdrojov bohatstva národov vysvetliť zdroj ich biedy.

I keď však Heckscherova-Ohlinova teória v tomto zmysle odráža vývoj reality, v nijakom prípade neznamená nejaké zblíženie teórie so skutočnosťou. Práve naopak. Celý vývoj kapitalistickej ekonomiky v ďalších desaťročiach dokázal, že i tieto „spresnené“ predstavy o medzinárodnej rovnováhe, ktorá bude výsledkom voľnej hry trhových síl na svetovom trhu a najvhodnejšej špecializácie na základe vybavenosti výrobnými faktormi, nie sú ničím iným než vzdušnými zámkami. Svedčí o tom konečne i tzv. „Leontiefov paradox“, konštatovanie, že štruktúra vývozu USA je v diametrálnom rozpore s teóriou výrobných faktorov.¹³ Vychádzajúc z rozboru amerického hospodárstva, ku ktorému Leontief používa svoje output-input tabuľky, a hlavne z rozboru amerického zahraničného obchodu, dochádza k nasledujúcemu záveru: USA sa zúčastňujú na medzinárodnom obchode preto, aby ušetrili kapitál a uplatnili prebytok práce. Z toho by teda vyplývalo, že USA je krajinou chudobnou na kapitál, čo je v zjavnom protiklade so skutočnosťou. Motívy zahraničného obchodu USA nemožno teda vysvetliť teóriou výrobných faktorov. Čoraz častejšie sa preto ozývajú hlasy volajúce po nových teóriách zahraničného obchodu.

V

Naším cieľom je však sledovať ďalej, čo tvorí podstatu názorov dnešných tzv. zástancov klasickej teórie medzinárodnej delby práce. Hneď úvodom treba konštatovať, že tu nejde o nijaký, ani zdanlivý ďalší vývoj „čistej teórie“, ale o pokus zachrániť pod rúškom hesiel o slobodnom obchode pozíciu imperialistických veľmocí i po — často zatiaľ iba hospodársky formálnom — oslobodení kolónií spod priamej nadvlády „materských

¹³ J. Cedras, *La paradoxe de Leontieff et la théorie de la spécialisation internationale*. Revue économique (1958), č. 4.

krajín“. Spôsob tohto oživovania, ktorý je súčasne definitívnym krachom, priznaním nereálnosti klasickej teórie komparatívnych nákladov v dnešnom kapitalistickom svete, neprináša nijaké nové momenty do buržoáznej teórie medzinárodnej deľby práce. Ide o pokračovanie v tej línii vulgarizácie, s ktorou sa stretávame u J. S. Milla. Ricardove názory, založené na teórii pracovnej hodnoty, nehrajú u súčasných tzv. zástancov klasickej teórie nijakú úlohu. Naproti tomu sú to niektoré Smithove povrchné tézy o výhodách zahraničného obchodu, o ktoré sa — ako sme o tom už hovorili — opierať Mill a ktoré sú dnes zase v móde. Je to celkom pochopiteľné — Ricardova teória komparatívnych nákladov mala svoj vedecký základ, jej záver však — predpoklad harmonického rozvoja kapitalistickej svetovej ekonomiky sa neuskutočnil. Naproti tomu v Smithovej, hlavne však Millovej teórii dvojakých výhod zahraničného obchodu vidia dnešní apologeti kapitalizmu vhodnú príležitosť, ako vytvoriť quasi-vedecký základ neokolonializmu hlásajúci nutnosť slobodného obchodu.

Typickým predstaviteľom tohto druhu neoliberalizmu je Gottfried Haberler. Vo svojich troch prednáškach, ktoré odzneli v rámci cyklu, usporiadaného Egyptskou národnou bankou pri príležitosti 50. výročia jej založenia, ospevuje výhody slobodného obchodu pre rozkvet blahobytu a správny rozvoj štruktúry hospodárstva zúčastnených krajín, najmä však krajín hospodársky málo vyvinutých.¹⁴

Obhajuje klasickejšiu teóriu komparatívnych nákladov pred tými, ktorí jej vyčítajú, že ako statická teória nemá čo povedať v podmienkach dynamicky sa meniacej ekonomiky. Výslovne zdôrazňuje, že pod „klasickejšiu“ teóriou rozumie Smithove a Millove názory. Smithovu teóriu „produktivity zahraničného obchodu“, t. j. jeho názory na tzv. „nepriame výhody zahraničného obchodu“ nazýva „semidynamickou teóriou“ a dokazuje, že práve málo vyvinuté krajiny sa tešia týmto konkrétnym nepriamym výhodám, ktoré sú priamo úmerné rozsahu zahraničného obchodu:

1. Zahraničný obchod dodáva málo vyvinutým krajinám pre hospodársky rozvoj nevyhnutne potrebné prostriedky — stroje, zariadenia, suroviny a polotovary. Vyspelé kapitalistické krajiny vyvážajú do zaostalých oblastí technicky dokonalé dopravné prostriedky, zariadenia pre energetiku, stroje na stavbu ciest, pre chemický a farmaceutický priemysel, atď. . . . Zdôrazňuje, že sa zmenilo zloženie vývozu z vyspelých kapitalistických krajín do málo vyvinutých krajín, a to v prospech výrobného zariadenia, tzv. kapitálových statkov. Tento presun v štruktúre vývozu imperialistických veľmocí je vraj už staršieho dáta, pokračoval vo zvýšenej miere za posledné roky a niet vraj pochybností o tom, že sa bude zahraničný obchod ďalej poberať týmto smerom. Haberler však v súvislosti s tým zabúda na to, ako nerady sa vyspelé krajiny rozhodli postupne zmeniť štruktúru svojho vývozu a že to bol vlastne aj vplyv zvýšenej

¹⁴ G. Haberler, *International Trade and Economic Development*, Kairo 1959.

nezištnej pomoci zo strany socialistického tábora, ktorý ich k tomu prinútil.

2. Veľký význam pripisuje Haberler výhodám, ktoré málo vyvinuté krajiny majú zo zahraničného obchodu s vyspelými kapitalistickými krajinami v zmysle preberania technických vedomostí, vynálezov atď. Tvrdí, že tieto výhody sú celkom jednostranné a že všetky skutočné „inovácie“ vo svete za posledné desaťročia vyšli výlučne zo Západu. I keď v porovnaní s minulými storočiami obchod už vraj nepredstavuje jediný kanál, ktorým preniká nová technika z vyspelých do zaostalých oblastí, predsa stále zostáva najdôležitejšou „transmisíou“ technického pokroku.

3. Čím rozsiahlejší je zahraničný obchod, tým pravdepodobnejšie je, že sa rozšíri príliv cudzieho kapitálu. A tento je — podľa Haberlera — pre zabezpečenie rozvoja hospodársky málo vyvinutej krajiny nevyhnutný. Vlády týchto krajín sa dopúšťajú hrubej chyby, keď rôznymi opatreniami obmedzujú a znechucujú príliv cudzieho kapitálu, samy tým brzdia svoj rozvoj.

4. Slobodný obchod je podľa Haberlera najlepším prostriedkom proti monopolom, ktoré môžu pôsobiť nepriaznivo na rozvoj krajiny budujúcej svoje hospodárstvo.

Akým zvláštnym spôsobom sa tu, akoby cez krivé zrkadlo, objavuje Smithov boj proti „výsadným spoločnostiam“ v obchodnom styku s kolóniami, tentokrát v záujme neokolonializmu. Súčasne je táto myšlienka zaujímavou spoločnou črtou demagógie, ktorú nachádzame vo všetkých prúdoch neoliberalizmu, hlavne však v tzv. „antimonopolistickej“ teórii súčasného západonemeckého neoliberalizmu.

Kam smeruje celá táto obhajoba slobodného obchodu v súčasnom styku medzi vyspelými a málo vyvinutými krajinami? Odpoveď na túto otázku nám dáva hneď úvodná časť prvej z troch Haberlerových prednášok.

Zahriční obchod prispel vraj vo veľkej miere k rozvoju málo vyvinutých krajín v 19. storočí, a to v podobe priamych výhod, ktoré vyplývali z rozdielov v komparatívnych nákladoch. V súčasnosti má obchod všetky predpoklady pre to, aby tentoraz v podobe nepriamych výhod zabezpečil maximálny rast blahobytu týchto krajín. Obchod takmer všetkých málo vyvinutých krajín je zameraný na malý okruh výrobkov — aj keď vraj z takejto špecializácie vyplýva „určité nebezpečie“ — vysoko vyvinutý špecializovaný zahraničný obchod je vždy lepší než obmedzený obchod za súčasnej diverzifikácie hospodárstva. A preto — žiadna rýchla industrializácia, ak vôbec nejaká, tak pekne pomaly, opatrne, zamerať sa hlavne na tzv. „infraštruktúru“ a inak v oblasti medzinárodnej delby práce ponechať veciam v maximálnej miere „voľný priebeh“.

Výrazom definitívneho ústupu od teórie komparatívnych nákladov je aj Vinerova najnovšia verzia „komparatívnych výhod“, ktorá sa stáva kvantitatívne úplne nevyjadriteľnou zmesou najrôznejších faktorov:

„Čo sa musí každopádne porovnať je realny národný úžitok, ktorý

vyplýva z alternatívneho hospodárskeho správania, a celkový úžitok — alebo škoda, ktorá s ním súvisí, je smerodajná pre spravodlivý úsudok . . . Pre niektorých bola (teória komparatívnych nákladov) na nešťastie spojená s teóriou reálnych nákladov, ktorej sami neverili a ktorá je nevhodná preto, lebo predpokladá, že sú to iba náklady — v akomkoľvek zmysle slova — ktoré sa musia porovnávať . . . , alebo že sú náklady dôležitejšie než všetky ostatné úvahy. Osobne som práve tak spokojný i s názvom „komparatívne výhody“ pre túto doktrínu, ale nenamietal by som nič ani proti nahradeniu oboch pojmov výrazom „komparatívny dôchodok“.¹⁵

Všetky tieto najnovšie „obmeny“ teórie komparatívnych nákladov sledujú jediný spoločný cieľ — dokázať, že dnešná medzinárodná deľba práce medzi vyspelými a málo vyvinutými krajinami umožňuje taký rozvoj zahraničného obchodu, ktorý zabezpečí rozvoj všetkých krajín. Kam v skutočnosti takáto hospodárska politika povedie, to nám je jasné z príkladu niektorých bývalých kolónií, ktoré sa ešte spod vplyvu a hospodárskej nadvlády imperialistických veľmocí nevymanili. Veľký význam takýchto teórií medzinárodnej deľby práce v dnešnom kapitalistickom svete dokazuje horúčkovitá snaha krajín Európskeho hospodárskeho spoločenstva vťahovať do čo možno najliberalizovanejšieho obchodu mladé africké krajiny v podobe tzv. „asociácie“ s EHS.

Taká je v hrubých črtách cesta vývoja, úpadku a krachu tzv. „čistej“ teórie medzinárodnej deľby práce v jej vzťahu k rozvoju zaostalých oblastí sveta.

БУРЖУАЗНЫЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА — ПРЕДИСТОРИЯ ТЕОРИЙ РАЗВИТИЯ МАЛОРАЗВИТЫХ СТРАН

Эрнест Фрайштадт

Буржуазные теории международного разделения труда, или заграничной торговли напращдали до недавнего времени теорию развития малоразвитых стран. Исходя из мнений классиков буржуазной политической экономии, прежде всего, из Рикардовой теории компаративных издержек, буржуазные экономисты создали представление естественного разделения труда и на ее основе всесторонне выгодной заграничной торговли. В статье автор развивает линию возникновения и развития, или вульгаризацию, этих взглядов причем, главный упор делает на их отношение к углубляющимся противоречиям между развитыми капиталистическими странами и отсталыми областями мира.

Рикардо взял от Смита понятие данных, неизменяющихся природных условий как объективной основы международного разделения труда и понятие государственных границ как непреодолимой преграды для движения производственных факторов. Рикардова теория компаративных издержек содержит рациональное ядро, потому что основана на трудовой теории стоимости и как цель международных отношений считает сбережение общественного

¹⁵ Jacob Viner, *Stabilität und Fortschritt, Das Problem der ärmeren Länder*, на конгресе International Economic Association на тему *Stability and Progress in the World Economy*, Рим september 1956.

труда. Но ее предпосылка, т. е. свободная заграничная торговля, развивающаяся ко всеобщему благополучию, в условиях капиталистических производственных отношений осуществиться не могла.

Джон Стюарт Милль, которого буржуазные экономисты считают собственно автором теории компаративных издержек, в действительности является одним из первых вульгаризаторов этой теории, т. к. его отличает частичный уступ с позиций трудовой теории стоимости. В отношении малоразвитых стран надвизывается Милль на Смитову теорию прямых и косвенных выгод, выплывающих из заграничной торговли, и первым провозглашает мнение, что малоразвитые страны особенно довольны большими выгодами. Эта теория имеет большое значение для сегодняшней апологетики свободной заграничной торговли как инструмента неокOLONIALИЗМА.

Дальнейшая вульгаризация теории компаративных издержек, для которой является типичным определенное запоздание в сравнении с общим развитием буржуазной политической экономики, следует в статье по двум линиям: по линии внесения субъективных черт в наполнение понятия „издержки“, которую автор иллюстрирует теориями Г. Габерлера и И. Винера; по линии, так называемой, теории производственных факторов, в которой главная теория Олин-Гекшера отражает углубление противоречий между развитыми империалистическими странами и хозяйственно малоразвитыми странами.

В заключение, в статье доказывается, как в современных буржуазных теориях заграничной торговли косвенно признается крах теории компаративных издержек в условиях капитализма и как, так называемые, „заступники классической теории“, ссылаясь главным образом на взгляды Милля, выполняют задачу завершателей ее вульгаризации в службах неокOLONIALИЗМА.

DISKUSIA

JOZEF TAŠKÝ, FRÍDA ŠVAJDLEROVÁ

VPLYV VÝROBNÉHO ZAMERANIA
NA EKONOMICKÚ EFEKTÍVNOŠŤ INVESTÍCIÍ PRI ZÁVLAHÁCH

V zpráve Ústredného výboru KSČ XII. sjazdu KSČ o hlavných smeroch ďalšieho rozvoja našej socialistickej spoločnosti sa pripisuje v procese intenzifikácie poľnohospodárskej výroby veľký význam závlahám. Podľa dlhodobej koncepcie rozvoja poľnohospodárstva majú sa do roku 1980 vybudovať na Slovensku závlahy na 400 000 ha pôdy, čo si vyžiada cca 5 mld. Kčs investičných nákladov.

Výstavba a využívanie závlahových sústav nie je len technickým problémom, ale treba tu doriešiť aj mnohé ekonomické problémy. Na príklade závlahovej sústavy Madunice¹ chceme poukázať na niektoré zatiaľ nevyjasnené otázky najmä pri hodnotení ekonomickej efektívnosti závlahových investícií.

I

V sústave ukazovateľov na určovanie ekonomickej efektívnosti investícií rozhodujúce sú najmä tie ukazovatele, ktoré najsúhrnnejšie charakterizujú výrobný proces z hľadiska vynakladania spoločenskej práce (úplné vlastné náklady), a ďalej tie, ktoré charakterizujú hospodárnosť výstavby (pomerné investičné náklady). Vážnym problémom pri vypracovaní a použití ukazovateľov je určenie účelovej — mernej jednotky, na ktorú sa vzťahujú všetky ukazovatele a pomocou ktorej sa vyjadruje kapacita. Pri

¹ Závlahová sústava Madunice leží v oblasti Podunajskej nížiny a patrí medzi prvé veľkoplošné závlahové objekty v našej republike. Zaberá hospodársky obvod JRD Madunice, Červeník a Veľké Kostolany a má výmeru 1569 ha. Výroba a hospodárenie na týchto JRD sa pred zavedením závlahy vyznačovali veľkým počtom pestovaných plodín, čo zodpovedalo priemeru pestovaných plodín v tejto výrobnjej oblasti (v nezávlahových podmienkach). Ani hektárové výnosy nevybočovali z oblastného priemeru. Hustotu chovu hospodárskych zvierat bolo treba vzhľadom na možnosti tejto výrobnjej oblasti pokladať za extenzívnu. Aj úžitkovosť hospodárskych zvierat bola nízka a zodpovedala malej intenzite chovu.

riešení tejto otázky možno voliť niekoľko spôsobov vyjadrenia účelových jednotiek.

Vec je jednoduchá tam, kde možno použiť fyzické jednotky — kde ide o výrobu jedného výrobku alebo výrobkov s podobnou zameniteľnou úžitkovosťou. Napríklad váhové účelové jednotky (t, q) sa používajú v celom rade odvetví — v priemysle palív (ťažba uhlia), v niektorých odvetviach chemického priemyslu (výroba kyslíka, kaučuku a pod.), v hutníctve a zlievárenstve (odliatky, ingoty), v strojárstve (valcovacie zariadenie a pod.), v textilnom priemysle (tkaniny), ale i v poľnohospodárstve, ak ide o jeden výrobok, napr. o výrobu jatočných ošípaných, syra a pod.

Spôsoby na vyjadrenie kapacity podniku, ktoré sme uviedli, nemožno voliť v odvetviach s rozsiahlejšou štruktúrou výroby; tu spravidla treba ukazovateľa ekonomickej efektívnosti investícií viazať na 1 Kčs alebo 1000 Kčs výroby. Toto vyjadrenie sa pomerne dobre používa pri stálej štruktúre vyrábaného sortimentu a pri výrobkoch s rovnako rentabilnými cenami. No v poľnohospodárstve s jeho pohyblivou štruktúrou výroby a najmä pri zmenách výroby v dôsledku závlahového hospodárstva sa problém značne komplikuje, pretože závlahy nevyhnutne vyvolávajú zmeny výrobného zamerania.

Pri vypracovaní návrhu výrobného zamerania na zavlažovaných pozemkoch treba totiž vychádzať z predpokladu čo najlepšieho využitia závlahovej sústavy a jej jednotlivých častí. To znamená, že výrobné zameranie musí zabezpečiť:

1. maximálne využitie celej plochy, ktorú možno zavlažovať;
2. v štruktúre osevu (v osevných postupoch) v maximálnej miere zastúpenie plodín, ktoré najlepšie využívajú závlahy, ako aj to, aby zastúpenie medziplodín bolo čo najvyššie (úroda 2 krát do roka);
3. maximálne využitie produkcie krmovín — najmä objemových — zameraním živočíšnej výroby na chov hovädzieho dobytku a produkciu maštalného hnoja, lebo závlahy vyžadujú mnoho organických hnojív.

Takto určené výrobné zameranie sa, pravda, odlišuje od výrobného zamerania na nezavlažovaných pozemkoch (tab. 1).

Výrobné zameranie na jednotlivých JRD smeruje k špecializovanej výrobe na základe vysokej koncentrácie plodín, ktorých počet sa znižuje z doteraz pestovaných 24 na 8 až 11. Okrem proporcionálneho zabezpečenia trhovej výroby a výroby krmovín z hľadiska optimálneho pomeru jadra a objemového krmiva bola aj schopnosť jednotlivých plodín využiť závlahy dôležitým kritériom pri určení štruktúry výroby. Preto je v návrhu sústavy poľnohospodárskej výroby v Maduniciach a Červeníku nižšie percento obilnín, ktoré menej využívajú závlahy (sú do určitej miery nahradené väčším podielom strukovín), a preto tu nestúpa ani podiel typických krmovín pre danú výrobnú oblasť (kukurica na zrnno). Naproti tomu sa navrhuje vyššie percento zastúpenia cukrovky, lucerny a zeleniny, včítane skorých zemiakov.

Tabuľka 1
Štruktúra rastlinnej výroby v %

Plodiny	Madunice		Červeník	
	1960 nezavlažova- né pozemky	1962—1970 zavlažované pozemky	1960 nezavlažova- né pozemky	1962—1970 zavlažované pozemky
Zrniny spolu	64,1	48,6	65,4	45,8
Cukrová repa	9,3	16,6	7,1	14,7
Zemiaky	3,5	2,4	1,3	3,5
Ostatné technické plodiny	2,4	—	1,2	—
Technické plodiny spolu	15,2	19,-	9,6	18,2
Lucerna	11,1	21,6	11,2	15,-
Kŕmne okopaniny	2,2	—	1,8	3,5
Jednoročné krmovi- ny na zeleno	5,9	4,8	9,3	9,3
Krmoviny spolu	19,2	26,4	22,3	27,8
Zelenina	1,5	6,-	2,7	8,2
Orná pôda celkom	100	100	100	100
Medziplodiny:				
Letné miešanky	—	19,-	—	18,3
Ozímne miešanky	3,9	4,8	—	11,-
Lucerna podsev	5,6	10,6	5,6	7,5
Proso	—	4,8	—	—
Zelené hnojenie	—	5,8	—	—
Vičenec — podsev	—	—	—	3,5
Ďatelina — podsev	—	—	—	3,6
Medziplodiny celkom	9,5	45,-	5,6	43,9

Zavlažovaná plocha na madunickom a červenickom JRD bola rozdelená do dvoch výrobných celkov, vždy so samostatným osevným postupom. V Maduniciach ide o dva deväťhonové osevné postupy s výťažnosťou 149,9 a 144,4 % (49,9 a 44,4 % plochy zaberajú medziplodiny, t. j. zo 49,9 resp. 44,4 % osevnej plochy sa zoberie úroda dvakrát do roka). V JRD v Červeníku je prvý osevný postup deväťhonový s výťažnosťou 138,9 % a druhý osevný postup osemhonový s výťažnosťou 162,5 %. V rámci zavlažovaných pozemkov JRD v Červeníku je určené pasienkové hospodárstvo na ploche 54,5 ha ako základňa na odchov mladého dobytku pre doplňovanie najmä stavu kvalitných dojníc. Pre JRD vo Veľkých Kostolanoch, ktoré má len 25 % zavlažovanej plochy z celkovej výmery poľnohospodárskej pôdy, je navrhnutý osemhonový osevný postup s výťažnosťou 155,7 %, ktorý je maximálne zameraný na výrobu krmív.

V živočíšnej výrobe sa uvažuje najmä o zvýšení chovu hovädzieho dobytká ako o dôležitom predpoklade zvýšenia efektívnosti celého radu ďalších odvetví poľnohospodárskej výroby. Vysoký rast stavov hovädzieho dobytká a kráv je zabezpečený výrobou krmív v závlahových podmienkach. Pohyb stavov základných druhov hospodárskych zvierat je zrejmy z údajov v tab. 2.

Tabuľka 2
Hustota základných druhov hospodárskych zvierat

Druh zvierat	Merná jednotka	Madunice		Červeník	
		1960	1970	1960	1970
Hovädzí dobytok na 100 ha poľnohospodárskej pôdy	ks	45,6	172,4	40	133,4
	%	100,0	378,0	100	335,5
Z toho kravy	ks	17,9	115,4	13	91,4
	%	100,0	659,4	100	703,1
Ošípané na 100 ha ornej pôdy	ks	91,2	110,0	125	145,0
	%	100,0	120	100	116,0
Z toho prasnice	ks	12,9	8,0	12	14,0
	%	100,0	62,0	100	108,3

Štruktúra výroby na zavlažovanej pôde sa teda podstatne odlišuje od štruktúry výroby na nezavlažovaných pozemkoch. Vzniká tým problém porovnateľnosti investičných variantov. Štruktúru výroby navrhovanú v závlahách by bolo zaiste možné postaviť aj pre nezavlahové podmienky, a tak zabezpečiť úplnú porovnateľnosť výroby v oboch variantoch. Počítat s tou istou štruktúrou výroby na nezavlažovanej pôde ako na zavlažovanej by však nebolo odôvodnené. Na nezavlažovanej pôde predsa nikto v praxi takúto štruktúru nepoužije, lebo by neumožnila najracionálnejší spôsob hospodárenia. Treba proti sebe teda postaviť optimálnu štruktúru v závlahových podmienkach a v suchých podmienkach, aj keď sa tým naruší porovnateľnosť. Teda ukazovateľ ekonomickej efektívnosti investícií sa viaže na 1 Kčs výroby bez ohľadu na sortiment. Mernou jednotkou môže byť hrubá poľnohospodárska výroba, finálna poľnohospodárska výroba, hrubá rastlinná výroba, trhovú poľnohospodárska výroba, prípadne aj iné. Pri hodnotení madunickej závlahovej sústavy sme sa pridržiavali platných dočasných smerníc Ministerstva poľnohospodárstva, lesného a vodného hospodárstva pre určovanie ekonomickej efektívnosti vodohospodárskych (melioračných) investícií, ktoré predbežne predpisujú ako mernú jednotku trhovú poľnohospodársku výrobu.

II

V súvislosti s tým sa vynára problém, či treba zisťovať iba priamu ekonomickú efektívnosť v rastlinnej výrobe a či celkovú efektívnosť, včítane

dotatočného efektu, ktorý sa dosiahol aj v živočíšnej výrobe. Zatiaľ prevláda názor, že sa má zisťovať celková efektívnosť závlah v širšom meradle.

Na výsledky poľnohospodárskej výroby v závlahovom hospodárstve pôsobia so závlahami aj iné výrobné prostriedky a intenzifikačné opatrenia v rastlinnej výrobe: mechanizácia, zvýšené hnojenie, špeciálna agrotechnika a pod., ďalej nepriame účinky prevádzky závlah na živočíšnu výrobu a napokon aj ostatné ekonomické podmienky. Pomocou ukazovateľov ekonomickej efektívnosti investícií nezisťujeme preto iba priamu efektívnosť samých závlah ako intenzifikačného opatrenia, ale zisťujeme vlastne priamu ekonomickú efektívnosť všetkých výrobných prostriedkov a opatrení zúčastnených v rastlinnej výrobe na zavlažovanej ploche, ako aj nepriamu ekonomickú efektívnosť, ktorú vytvárajú nepriame účinky prevádzky závlah na živočíšnu výrobu a na celú poľnohospodársku výrobu. Nepriama ekonomická efektívnosť závlah zabezpečuje takto predpoklady pre zvýšenie priamej ekonomickej efektívnosti iného výrobného prostriedku alebo intenzifikačného opatrenia.

Na príklade závlahovej sústavy Madunice vidieť, že realizovať vypracovaný návrh sústavy hospodárenia, zabezpečiť maximálne efektívne využívanie závlah, a tým dosiahnuť predpokladanú vysokú intenzitu poľnohospodárskej výroby vyžaduje si okrem závlahových investícií (investičné náklady na rozvodnú kanálovú sieť, odberný objekt, čerpaciu stanicu, podzemný tlakový rozvod, závlahové súpravy) aj ďalšie priame investičné náklady, vyvolané závlahami, ktoré sa stanú súčasťou základných fondov poľnohospodárskej výrobnej jednotky. Ide predovšetkým o výstavbu skladovacích a ustajňovacích priestorov, o rozšírenie a prestavbu základného stáda a o mechanizačné prostriedky na prípravu a obrábanie pôdy, na zber a spracovanie úrody. Popri technike závlah a voľbe správneho výrobného zamerania je investičná a mechanizačná vybavenosť závlahových hospodárstiev najdôležitejším faktorom, ktorý môže podstatne vplývať na plné využívanie veľkoplošných závlah, na urýchlené zavedenie sústavy hospodárenia v závlahách, a tým na ekonomickú efektívnosť závlahových investícií. Podľa doterajších skúseností najväčším nedostatkom je nepripravenosť poľnohospodárskych výrobných závodov, aby už pri odovzdaní závlahových stavieb do prevádzky ich plne využili v rastlinnej i v živočíšnej výrobe. Paralelne s výstavbou závlah by sa mali poľnohospodárske jednotky vybaviť potrebnou mechanizáciou, živým a mŕtvym inventárom a mal by sa na nich vytvoriť východiskový optimálny stav hospodárenia v suchých podmienkach príslušnej oblasti.

Pri skúmaní ekonomickej efektívnosti závlahovej sústavy Madunice pokúsili sme sa objektívne a reálne vyčíslit jednotlivé zložky investičných nákladov, ako aj odhadnúť a vypočítať zvýšené vlastné náklady v dôsledku závlah.

Celkové investičné náklady spojené s vybudovaním závlahovej sústavy

v Maduniciach a s realizovaním vypracovaného návrhu sústavy hospodárenia pozostávajú z týchto položiek:

a) Priame závlahové investície na rozvodnú kanálovú sieť, odberný objekt, čerpaciu stanicu, podzemný tlakový rozvod a na závlahové súpravy	12 900 000 Kčs
b) Doplnenie družstiev mechanizačnými prostriedkami na prípravu a obrábanie pôdy, na zber a spracovanie úrody (kvôli dosiahnutiu vyššieho stupňa mechanizácie, a to u krmovín, obilnín a kukurice 100 % a u cukrovej repy 80 % mechanizácie)	4 280 000 Kčs
c) Výstavba skladovacích a silážnych priestorov kvôli zvýšeniu rastlinnej výroby, najmä krmív	9 762 000 Kčs
d) Výstavba mechanizovaných ustajňovacích priestorov a pôrodní pre kravy kvôli plánovanému rýchlemu rozvoju živočíšnej výroby ²	13 091 000 Kčs
e) Suma na nákup úžitkových kráv	13 100 000 Kčs
Spolu	53 133 000 Kčs
Z toho priame investície do závlah tvoria 24,27 %.	

Pri vyčíslení vlastných nákladov na prírastok trhovej poľnohospodárskej výroby z celej záujmovej plochy vychádzali sme z výsledkov, ktoré sme získali pozorovaním závlahovej prevádzky roku 1961 v 34 prípadoch na výskumných závlahových objektoch, ŠM a JRD. Na JRD závlahovej sústavy Madunice pohybovali sa roku 1961 náklady na 1 ha závlah od 600 do 1300 Kčs. Aby sa zabezpečili prevádzkové prostriedky tak pre závlahy, ako aj pre zvýšenú potrebu práce v rastlinnej a živočíšnej výrobe (špeciálna agrotechnika, zvýšené náklady na hnojenie, zvýšené náklady na zber predpokladaných vysokých úrod, zvýšené stavy hospodárskych zvierat a pod.), počítali sme so zvýšenými vlastnými nákladmi na prírastok poľnohospodárskej výroby do roku 1970 v čiastke 8 550 600 Kčs. Ďalej sme počítali s odpismi na amortizáciu zvýšených investícií podľa smerníc o normách odpisov priemerne s 12 % sadzbou na výrobné stroje a zariadenia a 2,5—3,8 % sadzbou na skladové a stajňové budovy. Celkové vlastné náklady na prírastok trhovej poľnohospodárskej výroby z celej zavlažo-

² Bilancia krmív vykazuje značné rezervy stráviteľných bielkovín a ovsených jednotiek a umožní JRD sústrediť sa na zvýšenie stavov hovädzieho dobytku s úplným obratom stáda a v neskorších rokoch nákupom vysoko úžitkových dojníc nadobudnúť charakter výdojného hospodárstva.

vanej plochy vyčíslili sme čiastkou 10 053 100 Kčs, t. j. na 1 ha zavlažovanej pôdy bude treba 5144 Kčs, z toho náklady na vlastnú prevádzku závlah tvoria 2500 Kčs.

Zisťovať výlučne efekt samých závlah je veľmi ťažké a podľa nášho názoru nie je to ani účelné. V závlahovom hospodárstve sa totiž neuskutočňuje zvýšenie výroby výlučne pomocou závlah, ale aj súčinnosťou ďalších potrebných výrobných prostriedkov a intenzifikačných opatrení, ktoré práve v dôsledku zavlažovania zvyšujú svoju účinnosť. Na druhej strane sa efekt závlah znásobuje pri spolupôsobení ďalších nutných sprievodných a dodatočných vkladov. Pri hodnotení ekonomickej efektívnosti závlah ide teda v podstate o to, že sa prakticky zisťuje ekonomická efektívnosť poľnohospodárskej výroby na zavlažovanej pôde.

Veľký vplyv závlah na zvýšenie intenzity výroby si však vyžaduje prehodnotiť aj doterajší postup pri realizovaní závlahových stavieb. Súčasný stav je charakterizovaný veľkou rozdrobenosťou a nekomplexnosťou, a tým i neefektívnosťou vkladov do závlahovej výstavby. Tento stav je v rozpore s požiadavkou sústreďovať investičné prostriedky a dosahovať rýchly obrát prostriedkov. Pre doterajšiu neujasnenosť otázok ekonomickeho efektu jednotlivých zásahov do zúrodňovania pôdy sa neprihliada na poradie naliehavosti podľa hospodárskej účinnosti a na reálne možnosti zúrodňovacích opatrení. To je tiež jedna z príčin, že prostriedky vložené za posledné roky do závlah priniesli doteraz len malý efekt. Pre úspešné zvládnutie stanovených úloh v závlahovej výstavbe je potrebné rozpracovať otázku komplexného realizovania závlah v rámci celých oblastí, a to tak, aby bola zabezpečená maximálna efektívnosť a rýchla návratnosť prostriedkov.

III

Spornou a nevyriešenou ostáva napokon aj otázka vývoja možnosti zvyšovania rastlinnej výroby v suchých podmienkach a v závlahách v priebehu budúcich rokov. Závlahová investícia má fyzickú životnosť 20—40 rokov; pri hodnotení efektívnosti investičného zámeru sa vychádza z dosahovanej, eventuálne v optimálnych podmienkach dosiahnuteľnej výroby pred zavedením závlah, ktorá sa porovnáva s predpokladanou zvýšenou výrobou po zavedení závlah. Zo vzťahu týchto hodnôt vyplynie doba návratnosti vynaložených investičných prostriedkov.

Vychádzajúc z týchto zásad, došli sme k takémuto zisteniu ekonomickej efektívnosti investícií na madunickej závlahovej sústave:

$$\begin{aligned}
 I_j &= 2719 \text{ Kčs,} \\
 V_j &= 514,50 \text{ Kčs,} \\
 R &= 17,80 \%, \\
 \text{doba úhrady} &= 5,6 \text{ roka,}
 \end{aligned}$$

pričom

I_j — pomerné investičné náklady na 1000 Kčs prírastku trhovej poľnohospodárskej výroby,

V_j — vlastné náklady na 1000 Kčs prírastku trhovej poľnohospodárskej výroby,

R — rentabilita.

Pre výpočet prírastku trhovej poľnohospodárskej výroby v závlahách použili sme hodnoty predpokladané pre rok 1970, lebo realizovanie investičnej výstavby vyvolanej závlahami, ktorú si vynucuje plná prevádzka závlahovej sústavy, pravdepodobne sa neuskutoční pred týmto termínom.

Predpísaný 10 % normatív rentability podľa smerníc ($R = 10 \%$) sa v našom prípade vysoko prekročil. Informatívne uvádzame ešte hodnoty ukazovateľov: prírastok čistého dôchodku na 1 Kčs zvýšených vlastných nákladov je 0,94 Kčs; prírastok čistého dôchodku na 1 ha poľnohospodárskej pôdy je 3796 Kčs.

Je pravda, že pre komplexné ekonomické hodnotenie efektívnosti prvej etapy závlahovej sústavy Madunice bolo by potrebné brať do úvahy aj vplyv skutočností, že sa plánované zvýšenie výnosov prejaví až po určitom časovom odstupe, eventuálne by sa mala brať do úvahy strata spôsobená neproduktívnym viazaním prostriedkov pri výstavbe a strata čistého dôchodku počas výstavby. Toto je otázka mimoriadne zložitá a mnohostranná najmä v našom konkrétnom prípade, kde závlahová sústava je už vybudovaná a ďalšie investície vyvolané závlahami sa majú iba začať postupne realizovať. Výpočty by sa mohli robiť len na základe nie dosť podložených odhadov a predpokladov a ani výsledok by nebol dostatočne preukazný. Nazdávame sa, že aj tento prepočet je postačujúci na získanie obrazu o vplyve zavlažovania na hospodárenie závlahových výrobných jednotiek na závlahovej sústave Madunice, o dobe úhrady priamych závlahových a závlahami vyvolaných investícií pri navrhovanom výrobnom zameraní a najmä o možnosti voľby veľmi intenzívneho zamerania poľnohospodárskej výroby v závlahách.

O ekonomickej efektívnosti investícií svedčia i niektoré ďalšie údaje (tab. 3).

Celková potreba stálych pracovníkov sa zníži roku 1970 oproti roku 1960 v JRD v Maduniciach o 4 osoby a v JRD v Červeníku o 19 osôb. V potrebe pracovných jednotiek na 100 ha pôdy dôjde k poklesu cca o 12 %. Ak vezmeme do úvahy vzrast výroby a zavedenie závlahovej prevádzky pri zníženom počte pracovníkov a zníženej potrebe pracovných jednotiek, možno konštatovať, že sa v návrhu volila taká koncentrácia výroby, ktorá umožňuje efektívne uplatnenie veľkovýrobnej technológie a podstatný rast produktivity práce. Prítom hodnota hrubej rastlinnej výroby na 1 pracovnú jednotku vzrastie z 56,50 Kčs roku 1960 na 155 Kčs roku 1970.

Tabuľka 3
Produktivita práce

Ukazovateľ	Merná jednotka	Madunice		Červenfk	
		1960	1970	1960	1970
Ročná potreba pracovných jednotiek na 1 ha poľnohospodárskej pôdy	ks	89	84	113	93
	%	100	94,3	100	82,3
Hrubá poľnohospodárska výroba na 1 pracovníka	Kčs	28 408	99 043	17 916	88 474
	%	100	348	100	493

Progresívnejší prístup nám znemožňoval uplatniť spôsob technického riešenia prevádzky, ktorý sa navrhoval v projekcii a realizoval sa vo výstavbe — najmä kapacitu a výkon závlahových súprav.

O celkovom vzostupe výroby svedčia údaje v tab. 4.

Tabuľka 4
Rast intenzity poľnohospodárskej výroby (rok 1960 = 100 %)

Ukazovateľ		Madunice		Červenfk	
		1960	1970	1960	1970
Hrubá rastlinná výroba na 1 ha	Kčs	4074	9072	3392	9750
	%	100	222,7	100	287,4
Hrubá živočíšna výroba na 1 ha	Kčs	2084	10 143	1593	8932
	%	100	486,7	100	560,7
Hrubá poľnohospodárska výroba na 1 ha	Kčs	6158	19 215	4985	18 682
	%	100	312	100	374,7
Trhová rastlinná výroba na 1 ha	Kčs	1326	4213	3099	4953
	%	100	317,7	100	159,8
Trhová živočíšna výroba na 1 ha	Kčs	1900	8837	1344	8333
	%	100	465,1	100	620
Trhová poľnohospodárska výroba na 1 ha	Kčs	3226	13 050	4443	13 286
	%	100	404,5	100	299

Predstava, ktorú sme získali o lehote splatenia investičných prostriedkov tým, že sme porovnali dosahovanú výrobu pred závlahami s predpokladaným zvýšením výroby po zavedení závlah, značne zjednodušuje problematiku. Odhliadnuc od toho, že celý proces platenia investícií pomocou úspor na vlastných nákladoch závisí aj od cenových relácií, hlavným problémom ostáva otázka, ako v priebehu fyzickej životnosti závlahovej investície čo najpresnejšie odhadnúť trend rastu výroby v závlahách a v suchých podmienkach. Údaje o predpokladanom raste hektárových výnosov pri závlahách a bez závlah na madunickej sústave podáva tab. 5.

Okrem toho prichádza, pravda, do úvahy aj ďalší spôsob merania eko-

Tabuľka 5
Hektárové úrody hlavných druhov plodín (rok 1960 = 100 %)

Plodina	Ukazovateľ	Madunice		Červeník		Veľké Kostoľany		
		1960	1970	1960	1970	1960	1970	
							zavlažované pozemky	nezavlažované pozemky
Pšenica	q/ha	24	42	19,5	42	18,7	—	38
	%	100	166,7	100	215,4	100	—	203,2
Jačmeň	q/ha	26	41	26,5	41	24	—	37
	%	100	161,5	100	154,7	100	—	154,2
Strukoviny	q/ha	5,5	40	—	40	5,7	40	22
	%	100	727,3	—	—	100	701,8	386
Sója	q/ha	—	20	27	—	—	—	—
	%	—	—	—	—	—	—	—
Kukurica — zrno	q/ha	34	65	23,3	65	28	—	55
	%	100	191,2	100	279	100	—	196,4
Cukrová repa	q/ha	260	700	265	700	337	700	450
	%	100	269,2	100	264,2	100	207,7	133,5
Zemiaky	q/ha	78	180	78	180	—	190	180
	%	100	230,8	100	230,8	—	—	—
Kukurica — siláž	q/ha	—	800	—	800	—	800	—
	%	—	—	—	—	—	—	—
Lucerna	q/ha	55	137	55	137	—	137	80
	%	100	249,1	100	249,1	—	—	—

nomickej efektívnosti. Ekonomická efektívnosť závlahových investícií mohla by sa totiž merať aj porovnávaním výsledkov, ktoré sa dosiahli v tejto sústave hospodárenia v závlahách, s výsledkami hospodárenia v nezávlahových podmienkach až v roku, v ktorom bude závlahová sústava uvedená do plnej prevádzky (roku 1970).

V tomto období sa bude totiž rozvíjať aj výroba na nezavlažovanej pôde. I vhodnosť tohto prístupu k hodnoteniu ekonomickej efektívnosti investícií pri závlahách bude iste treba zvážiť pri riešení problematiky ekonomickej efektívnosti závlah.

Hlavným zmyslom tohto článku bolo poukázať na zložitosť a špecifickosť problematiky zisťovania ekonomickej efektívnosti investícií v poľnohospodárstve a najmä pri závlahách, upozorniť na niektoré doteraz nevyriešené otázky v tejto súvislosti a azda dať aj popud k diskusii o týchto problémoch na stránkach Ekonomického časopisu.

ZO ZAHRANIČNEJ VEDY

ANDREAS SCHÜLER

PRODUKTIVITA PRÁCE A MZDA

Budovanie a plánovité riadenie socialistického hospodárstva nastoľuje otázky, na ktoré ekonomická veda v súčasnom štádiu svojho rozvoja nevie konkrétne odpovedať. Možno je to v dôsledku toho, že sa politická ekonómia socializmu po celé roky zaoberala prevažne interpretovaním socialistického hospodárskeho systému, aby dokázala jeho prevahu nad kapitalistickým systémom. Hoci je táto ideologická úloha veľmi dôležitá, nie je to dostačujúce; politická ekonómia socializmu musí predovšetkým umožniť hospodárskym praktikom vedome a správne používať ekonomické zákony.¹ To však vyžaduje oveľa hlbšie preskúmať mechanizmus pôsobenia socialistického plánovaného hospodárstva a kvalitatívne i kvantitatívne ho podchytiť.

Táto nevyhnutnosť, ktorá sa znova potvrdila na poradách Ústredného výboru Jednotnej socialistickej strany Nemecka,² sa dnes všeobecne uznáva. Napríklad I. I. Kuzminov uvádza:

„Politická ekonómia sa nemôže obmedzovať na všeobecné formulácie niektorých zákonov, ale musí rozšíriť okruh zákonitostí, ktoré sa majú skúmať, a prehĺbiť ich poznanie, pričom sa má analýza doviest až k záverom na najvyššom stupni konkrétnosti a má zahrňovať zákonité matematické korelácie. Napríklad bola už stanovená ekonomická nevyhnutnosť, že produktivita práce musí rásť rýchlejšie ako mzda. Ekonomická veda môže urobiť ďalší krok a určiť, o koľko rýchlejšie musí rásť produktivita práce v rôznych podmienkach a v rôznych obdobiach vývoja.“³

¹ Pozri W. Mussler, *Die politische Ökonomie des Sozialismus muss ein wirksames Instrument für die Lösung volkswirtschaftlicher Aufgaben werden*. Einheit (1962), č. 3. [Politická ekonómia socializmu sa musí stať účinným nástrojom riešenia národohospodárskych otázok.]

² W. Ulbricht, *Einige Grundfragen der Entwicklung der DDR*. Neues Deutschland 1962, 24. März, 5. (Niektoré základné otázky vývoja NDR. Referát na 15. zasadnutí Ústredného výboru Jednotnej socialistickej strany Nemecka.)

³ I. I. Kuzminov, *Einige Fragen der ökonomischen Theorie beim Aufbau des Kommunismus in der Sowjetunion*, Verlag Die Wirtschaft, Berlin 1961, 60. (Niekoľko otázok ekonomickej teórie pri budovaní komunizmu v Sovietskom sväze.)

Práve na uvedenom príklade sa veľmi zreteľne prejavuje odstup medzi ekonomickou teóriou a praxou iniciatívy más. Hnutím výrobných záväzkov nastolila sa otázka správneho pomeru medzi vývojom produktivity práce a miezd v súčasnej etape vývoja a dospelo sa k oveľa konkrétnejšej a vecnejšej odpovedi než doteraz dali ekonómi. Heslom vyrobiť viac v rovnakom čase a za rovnaké peniaze preukázali robotníci hlbšie porozumenie pre politické a ekonomické súvislosti než preukázali mnohí hospodárski funkcionári.

Ako Kuzminov správne podotýka, uspokojila sa teoretická odpoveď na uvedenú otázku konštatovaním, že produktivita práce musí rásť rýchlejšie ako priemerná mzda. Kým sa táto požiadavka v podniku plnila, nazdávala sa väčšina hospodárskych funkcionárov až donedávna, že je všetko v najlepšom poriadku. Považovali napr. za celkom oprávnené — a mohli sa pritom opierať o zákonitú úpravu — prekročiť v takom prípade plánovaný mzdový fond, a to v rovnakom percentuálnom pomere, v akom sa prekročilo plnenie výrobného plánu.

Tento stav je prekonaný „nariadením o kontrole mzdových fondov v národných podnikoch a spotrebných družstvách z 8. septembra 1961“.⁴ Požiadavka sa spresňuje v tom smere, že na jednej strane podnik nesmie prekročiť plánovaný mzdový fond, na druhej strane musí dodržať plánovanú reláciu produktivity práce a priemernej mzdy.

Je to, samozrejme, už značný pokrok, že sa vyžaduje nielen rýchlejší rast produktivity práce než priemernej mzdy, ale že sa tento rast vyžaduje vo vopred stanovenom pomere. Zostáva však otvorená otázka, podľa akých objektívnych a presne merateľných kritérií sa má tento pomer plánovať, resp. či sa v praxi v každom prípade plánoval správne, t. j. optimálne.

Ani príslušná odborná literatúra v NDR neposkytuje v tomto smere nijaké podklady. Uspokojuje sa takmer bez výnimky s tým, že vysvetľuje disproporcie, ktoré vznikli medzi vývojom produktivity práce a priemernej mzdy porušením plánovaných ukazovateľov. Všeobecne sa obmedzuje na takéto porovnanie toho, čo má byť a čo je, na empirické porovnania proporcií vývoja v rôznych odvetviach a krajinách, resp. na číselné príklady s predpokladanými a neopodstatnenými východiskovými hodnotami.

O kvantitatívne určenie proporcií vývoja produktivity práce a priemernej mzdy sa pokúša F. Behrens v článku „*Produktivita práce a vývoj mzdy*“.⁵ Ale ani táto práca neposkytuje uspokojivé riešenie. Po uvádzaní celého radu vzorcov, s ktorými sa tu nebudeme jednotlivé zaoberať,⁶ prichádza

⁴ Pozri GBI (1961), Nr. 67, 449.

⁵ Pozri F. Behrens, *Arbeitsproduktivität und Lohnentwicklung*. Arbeitsökonomik und Arbeitsschutz (1961), č. 4, 321. (Produktivita práce a vývoj miezd.)

⁶ Na nedôslednosti týchto vzorcov poukazuje A. Benary v časopise *Arbeitsökonomik und Arbeitsschutz* (1962), č. 1, 72—73.

vo svojich záveroch k prekvapujúco skromnému výsledku, ktorý je ob-
siahnutý vo formulke

$$Ap' = \frac{l'}{lk'}$$

Pritom má byť Ap' indexom produktivity práce, l' indexom priemernej mzdy a lk' indexom mzdových nákladov. Behrens k tomu píše:

„Kým tento vzorec dáva hodnotu, ktorá je väčšia ako 1, rastie čistý dôchodok, pokiaľ závisí od vývoja priemernej mzdy.“⁷

Táto veta je zrejme nesprávna; znamenala by totiž, že pri každom zvyšovaní produktivity práce ($Ap' > 1$) musí sa zvyšovať čistý dôchodok nezávisle od prebiehajúceho vývoja mzdových nákladov. Sám vzorec, z ktorého Behrens odporúča vychádzať pri plánovaní, nehovorí nič viacej, ako že zárobok za jednotku času (l) dostaneme násobením mzdy za jednotku výroby (lk) počtom výrobkov za jednotku času (Ap). V dôsledku toho zostáva teda ľahostajné, či sa pri plánovaní vývoja pomeru produktivity práce a priemernej mzdy vychádza z vývoja mzdy alebo z vývoja mzdových nákladov, ako navrhuje Behrens. Tým sa problém iba odsúva bez toho, že by sa k riešeniu priblížil čo len o krok.

Ekonomicky odôvodnené kvantitatívne vyjadrenie vývoja pomeru produktivity práce a mzdy je teda jednou z mnohých naliehavých úloh ekonomickej vedy. K riešeniu otázky sa pokúšame prispieť touto prácou ako diskusným príspevkom.

Aby sme mohli bezprostredne prikročiť ku kvantitatívnemu skúmaniu tejto proporcie, musíme vytvoriť pre to predpoklady a zrozumiteľným spôsobom vysvetliť podstatné súvislosti. V spojitosti s teóriou produktivity práce a jej meraním vynárajú sa v literatúre dva problémy, ktorých objasnenie je významné, avšak z pochopiteľných dôvodov nemajú byť a ani nie sú predmetom tohto skúmania. Je to otázka „merateľnosti hodnoty“ alebo správnejšie formulované: vyjadrenie vynaloženia spoločensky nutnej práce v čase, ako aj otázka, či sa má pojem produktivity práce vzťahovať na celú vynaloženú spoločenskú prácu, resp. len na vynaloženú živú prácu. Bez toho, že by sme sa bližšie zaoberali touto diskusiou, chceli by sme prv, ako prejdeme k hlavnému problému, vysvetliť svoje názory v niekoľkých tézach.

K prvej otázke: Ak nechceme postaviť marxistickú teóriu pracovnej hodnoty na hlavu, patrí k podstatným znakom hodnoty tovaru ako stesleniu abstraktnej práce, že sa neprejavuje ináč ako vo výmennej hodnote, resp. vo svojej rozvinutej forme, v cene. V tomto vzťahu hodnoty a výmennej hodnoty, resp. ceny je eo ipso zahrnuté kolísanie alebo odchýľovanie sa výmenného vzťahu od vlastnej hodnoty v jednotlivom prípade. Nemožno to nechať bez povšimnutia pri úsilí o „kvantitatívne vyjadrenie hodnoty“. V skutočnosti, ako už bolo naznačené, nejde v spornej

⁷ F. Behrens, c. d., 330.

otázke o meranie hodnoty, resp. o veľkosť hodnoty, ale o možnosť pri existencii tovarových vzťahov merať vynaloženie spoločenskej práce priamo „v jej prirodzenej, adekvátnej, absolútnej miere, v čase“⁸ alebo o nevyhnutnosť vyjadriť ho nepriamo, relatívne v množstve úžitkovej hodnoty iného tovaru, peňažného tovaru. Túto otázku vypracoval už Engels vo svojej výmene názorov s Dühringom tak, že stanovenie hodnoty porovnával s relatívnym stanovením molekulárneho obsahu plynov a atómovej váhy.⁹ Prichádza k jedine logickému záveru, že spoločnosti, ktorá môže vypočítavať, koľko pracovných hodín jednoduchej práce je obsiahnuté v jednom výrobku, ani nemôže prísť na um, „aby množstvá práce uložené vo výrobkoch, ktoré potom bude poznať priamo a absolútne, vyjadrovala ešte naďalej tou relatívnou kolísavou nedostačujúcou mierou, predtým nevyhnutnou ako východisko z núdze v treťom výrobku“.¹⁰

Preto je nepochopiteľné, prečo K. Ostrovítanov¹¹ zastáva na jednej strane názor, že spoločenskú prácu možno „naozaj presne“ vyjadriť v pracovnom čase pomocou elektronických počítačích strojov, súčasne však na druhej strane požaduje aj jej vyjadrenie v hodnotovej forme, alebo prečo O. Lendle¹² ide ešte ďalej a žiada spätný prepočet pracovného času na zlato. V takom prípade prestáva byť zlato zlatom a stane sa jednoduchým certifikátom práce, na čo je zlato úplne zbytočné.

Tak, či onak, celkom nezávisle od principiálnej možnosti alebo nemožnosti takejto cesty, zrejme sa doteraz nepodarilo číselne vyjadriť hodnotu v pracovnom čase, a kým je to tak, musíme sa pri našom ďalšom skúmaní uspokojiť s nasledujúcimi nedokonalosťami:

1. Vynaloženie predmetnenej práce sa môže vyjadriť iba v hodnotovej forme, t. j. v cenách.

2. V tomto cenovom vyjadrení sa odráža hodnota, skutočné vynaloženie spoločenskej práce len viac či menej nepresne.

3. Naše metódy merania produktivity práce, ktoré vyjadrujú vynaloženie živej práce v naturálnych jednotkách (pracovné hodiny alebo pracovné sily), abstrahujú od jej odlišnej produktivity ako jednoduchej a zložitej (kvalifikovanej) práce, nehovoriac ani o problematike vymedzenia produktívnej a neproduktívnej práce.

4. Pri vyjadrovaní spoločenských výrobných nákladov sa prejavujú ešte dodatočné ťažkosti, čo do zisťovania nadproduktu. Vlastné náklady zachytávame priamo: na jednej strane ako ceny za spotrebované výrobné

⁸ F. Engels, *Anti-Dühring*, Bratislava 1954, 255.

⁹ F. Engels, *Anti-Dühring*, Bratislava 1954, 254.

¹⁰ Tamže, 255.

¹¹ Pozri K. Ostrovítanov, *Der Aufbau des Kommunismus und die Warenproduktion*. Sowjetwissenschaft Gesellschaftswissenschaftliche Beiträge (1962), č. 2, 133. (Výstavba komunizmu a tovarová výroba.)

¹² Pozri O. Lendle, *Die Messbarkeit des Arbeitswerts und der Doppelcharakter der Arbeit*. Wirtschaftswissenschaft (1962), č. 2, 406. (Kvantitatívne vyjadrenie pracovnej hodnoty a dvojaký charakter práce.)

prostriedky, ktoré zahrnujú inkongruenciu ceny a hodnoty, na druhej strane ako mzdy, ktoré v socializme vôbec nie sú cenove vyjadrené, ale vyplývajú z hospodársko-politických rozhodnutí pri rozdeľovaní národného dôchodku a z uplatňovania zákona rozdeľovania podľa práce. To značí, že samy predstavujú budúci podiel na spoločenskom produkte v hodnotovom vyjadrení, ktorý sa má v jednotlivých prípadoch ešte len zistiť. Pritom sa však vlastné náklady vyjadrujú v ich efektívnej veľkosti, kým vyrobený nadprodukt sa môže ohodnotiť iba nepriamo, rôznymi cestami, napr. spätnými prepočtami z národného dôchodku.

Tu sa teda už prejavuje všeobecne uznávaný zásadný rozdiel pri vyjadrovaní vynaloženia minulej a živej práce. Treba sa ešte zaoberať druhou otázkou, či je produktivita práce vyjadrením užitočného efektu celkovej spoločenskej práce alebo len živej práce.

Na rozdiel od buržoáznej ekonómie uznáva marxisticko-leninská politická ekonómia, ako to Behrens úplne správne vo svojich prácach stále znova zdôrazňuje, iba produktivitu konkrétne užitočnej, t. j. v danom výrobnom procese vynaloženej živej ľudskej práce. Ale tak ako Marx výslovne odmieta vlastnú produktivitu kapitálu, „vyrobených výrobných prostriedkov“, práve tak energicky súčasne odmieta oddeľovanie živej práce od jej podmienok, od prírody, od ostatných prírodných síl, resp. od výrobných prostriedkov vyrobených v minulosti spolupôsobením ľudskej práce a prírody. V *Kritike Gothajského programu* označuje frázu „práca je prameňom všetkého bohatstva“ ako „buržoázny spôsob vyjadrovania“¹³ a v *Kapitáli* sa odvoláva na Pettyho, ktorý označuje prácu ako otca a zem ako matku materiálneho bohatstva.¹⁴

Práve túto dialektickú súvislosť medzi ľudskou prácou a jej prírodnými a technickými výrobnými podmienkami buržoázna teória výrobných faktorov ruší tým, že prácu, kapitál (výrobné prostriedky) a pôdu osamostatňuje ako rovnocenné a iba obmedzene zameniteľné produktívne „faktory“ a pripisuje im vlastnú produktivitu. V skutočnosti iba spolupôsobenie ľudskej práce s prírodou a v historicky vzrastajúcej miere s výrobnými prostriedkami robí ľudskú prácu produktívnou; jej produktívna sila rastie s objemom a účinnosťou použitých výrobných prostriedkov. V tomto odvedenom, teórii faktorov odporujúcom zmysle priznáva Marx „produktivitu“ aj technike (a prírodným silám):

„Preto sa produktivita stroja meria stupňom, v akom stroj nahrádza ľudskú pracovnú silu,“¹⁵ píše Marx v *Kapitáli* a definuje stupeň jeho produktivity ako „rozdiel medzi prácou, ktorú stojí, a prácou, ktorú ušetrí“. Preto teda každé porovnávanie produktivity práce ako užitočného efektu živej práce s „užitočným efektom celkovej spoločenskej práce“ odporuje

¹³ K. Marx, F. Engels, *Ausgewählte Schriften in zwei Bänden II*, Verlag für fremdsprachige Literatur, Moskau 1950, 11.

¹⁴ Pozri K. Marx, *Kapitál I*, Bratislava 1959, 84.

¹⁵ Tamže, 419.

marxizmu, i keď sa uskutočňuje v snahe ochrániť ho pred sfalšovaním. Nejestvuje nijaký „užitočný efekt“ minulej práce, výrobných prostriedkov, okrem toho, ktorým sa zvyšuje užitočný efekt ľudskej (živej) práce. Bolo by preto nezmyselné pri posudzovaní produktivity práce odtrhávať od seba živú a spredmetnenú prácu. Iná otázka je, že len ľudská práca má produktívnu silu, a zase iná, v čom sa vyjadruje zvýšenie tejto produktívnej sily: v úspore iba živej práce, alebo v salde úspor živej a spredmetnenej práce spolu. Z toho, čo sme uviedli, a zodpovedá to všetkému, čo o tom Marx píše,¹⁶ vyplýva, že len to druhé môže byť správne.

Engels zdôrazňuje, že komunistická spoločnosť bude merať produktivitu práce bezpodmienečne podľa miery celkovej usporenej práce.¹⁷ Nie je to nijaký problém v tej chvíli, keď je možné vyjadriť celkové vynaloženie práce v jej naturálnej jednotke, v čase. Avšak kým to nie je možné, musíme vynaloženie živej a vynaloženie spredmetnenej práce merať dvojakým meradlom: Vynaložená živá práca sa môže a musí (pri zanedbaní presného vyjadrenia rozdielov medzi jednoduchou a zložitou prácou) merať v čase. Vynaloženie spredmetnenej práce sa však musí merať v stálych plánovacích cenách. Z toho vyplýva nevyhnutnosť, ktorou sa ešte budeme musieť bližšie zaoberať, merať vývoj produktivity práce tak pomocou zvyčajných ukazovateľov produktivity práce, ktoré berú do úvahy len vynaloženie živej práce, ako aj pomocou ukazovateľov vlastných nákladov, ktoré vyjadrujú len podnikové náklady, ale nie spoločenské, skutočné výrobné náklady.¹⁸ Pretože napriek odlišnej východiskovej pozícii nie sú nijaké nezhody v názoroch o potrebe oboch ukazovateľov pre prax, nevyžadujú si nasledujúce úvahy nijaké bližšie vysvetlenie, prečo sú oba ukazovatele potrebné. Treba však bezpodmienečne objasniť, že oba ukazovatele odrážajú spoločenské vynaloženie práce len čiastočne a nedokonale: pri vlastných nákladoch chýba nadprodukt, pri ukazovateľoch produktivity práce používaných v praxi chýba spotreba výrobných prostriedkov.

Keď vychádzame z toho, že zvyšovanie produktivity práce sa zvyčajne dosahuje znižovaním vynakladanej živej práce, vyplýva z toho, že zníženie vlastných nákladov odzrkadľuje reálne úspory spoločenskej práce príliš nízko a v krajnom prípade vôbec nie; zvyšovanie produktivity práce (tu i ďalej vždy v zmysle ukazovateľov používaných v praxi) odzrkadľuje reálne úspory práce príliš vysoko.

Je tu potrebné určité vymedzenie. Nejde tu o problémy, ktoré sa vynárajú pri zmenách štruktúry, zmenách sortimentu, zavádzaní nových výrobkov, pri kooperačných vzťahoch atď., ani o problematiku stupňov výroby alebo podnikovej a spoločenskej produktivity práce. Kvôli jedno-

¹⁶ Pozri napr. K. M a r x, *Kapitál III*, Bratislava 1958, 300—301.

¹⁷ Tamže, 302.

¹⁸ S možnosťou zlúčiť oba ukazovatele v jednom indexe sa tu nebudeme zaoberať.



duchosti sa skúma iba v podnikovej praxi podstatný a najčastejší prípad pôsobenia zvyšovania produktivity práce pri určitom výrobku.

Produktivita práce, hodnota, cena a vlastné náklady

Pre odpoveď na otázku o správnych reláciách medzi produktivitou práce a mzdou má podstatný praktický význam pôsobenie zvyšovania produktivity práce na vývoj hodnoty tovaru a jej jednotlivých zložiek, ku ktorým patria aj náklady na mzdy.

Pre lepšiu prehľadnosť pridáme sa takej praxe, že zachováваме Marxove symboly pre hodnotu a jej zložky pri skúmaní socialistickej tovarovej výroby. Namiesto miery nadhodnoty bude m' predstavovať mieru nadproduktu, kým pomer čistého dôchodku (nadproduktu) k celkovým vlastným nákladom výroby (zjednodušene $c + v$) má reprezentovať miera rentability r' . Kým miera nadhodnoty je kvantitatívnym vyjadrením vykorisťovania za kapitalizmu, vyjadruje miera nadproduktu za socializmu kvantitatívny pomer rozdelenia novovytvorenej hodnoty na produkt pre spoločnosť a produkt pre seba. Pretože v socializme je produkt pre spoločnosť práve tak zdrojom akumulácie, ako spoločenskej spotreby, vyjadruje miera nadproduktu nepriamo (pri zanedbaní spoločenskej spotreby) pomer akumulácie k individuálnej spotrebe. O význame tohto rozdeľovania, na ktoré bezprostredne pôsobí vývoj vzťahu medzi produktivitou práce a mzdou, názory sa nerozchádzajú.

Miera zisku vyjadruje v kapitalizme stupeň zhodnocovania preddavkovaného kapitálu a jej veľkosť podstatne spoluurčuje organické zloženie

kapitálu ($Z = \frac{c}{v}$).

$$p' = \frac{m}{c + v} = \frac{\frac{m}{v}}{\frac{c}{v} + 1} = \frac{m'}{Z + 1} \quad (1)$$

Je samozrejmé, že miera rentability socialistického podniku vôbec nie je analogická s kapitalistickou mierou zisku a nemôže byť v poslednej inštancii absolútnym meradlom pre všetky hospodárske opatrenia, lebo rozhodujúca prednosť socialistického hospodárskeho systému spočíva v tom, že je riadený jednotným plánom v súlade s nadradenými hľadiskami národohospodárskej účelnosti a rentability. Predsa sa však nezdá vhodné, keď niektorí ekonómi považujú mieru rentability pre jej podobnosť s kapitalistickou mierou zisku za podozrivú; lebo socialistickej spoločnosti nemôže byť popri význame miery akumulácie, resp. miery nadproduktu ľahostajné, koľko prostriedkov sa musí preddavkovať, teda viazať v určitom výrobnom procese, aby sa pri hospodárení dosiahol určitý čistý dô-

chodok. Treba si teda aj tu všimnúť, že miera rentability čo do veľkosti závisí od miery nadproduktu a od výšky organického zloženia fondov. Pri zvyšujúcom sa organickom zložení vyžaduje rovnaká miera rentability zvýšenie miery nadproduktu. Týmito okolnosťami bude potrebné sa zaoberať bližšie.¹⁹

Kvantitatívny vývoj zložky mzdových nákladov (v) pri zvyšujúcej sa produktivite práce súvisí teda tak s reláciou $\frac{m}{v}$, ako aj s $\frac{c}{v}$.

Popri zmenených vzájomných vzťahoch jednotlivých zložiek hodnoty hrá okrem toho úlohu relácia jednotlivých zložiek k celkovej hodnote, resp. cene.

Pri používaní Marxovho vzorca $c + v + m = W$ sa sprvu abstrahuje od rozdielu medzi cenou a hodnotou. Od tejto abstrakcie treba teraz upustiť vzhľadom na kvalitatívne, ale aj kvantitatívne úvahy. Po prvé, nesmieme pri používaní označení z *Kapitálu* zabudnúť, že v socialistickom tovarovom hospodárstve máme pred sebou ekonomické kategórie s podstatne iným spoločenským obsahom. V socializme na rozdiel od kapitalizmu nepredstavuje mzda nijaké cenové vyjadrenie, t. j. ako prvok nákladov nevyjadruje hodnotu kúpeného tovaru. Preto sa ani v myšlienkach nedá previesť na hodnotu, ale môže byť predmetom skúmania iba vo svojej skutočnej veľkosti a v jej vývoji (rovnaké alebo zvyšujúce sa mzdy) ako prvok nákladov. A tak sa môže mzda správne uviesť do súvislosti len s porovnateľnými veličinami ako náklady a cena, nie však s hodnotami.

Treba teda vždy jasne rozlišovať medzi: a) hodnotovými veličinami, b) skutočnými nákladovými a cenovými veličinami vyjadrenými v peniazoch, c) veličinami úžitkových hodnôt (naturálne jednotky). Zdá sa, že je potrebné to zdôrazniť, lebo v našej ekonomickej literatúre je zvykom označovať vlastné náklady jednoducho ako zložky hodnoty a skúmať ich aj v ich kvantitatívnom vzťahu k hodnote.²⁰ To je však, ako sme povedali, správne iba podmienečne.

Po druhé, kvantitatívny vzťah medzi vlastnými nákladmi a vývojom hodnoty môže viesť k použiteľným výsledkom iba vtedy, keď predpokladáme, že ceny klesajú v rovnakej miere ako hodnoty. Keď prizeráme na súvislosť medzi rozdelením čistého produktu na nutný produkt a nadprodukt na jednej strane a pomerom medzi produktivitou práce a mzdou na druhej strane, je nevyhnutné skúmať, či je taký predpoklad teoreticky a prakticky správny.

Väčšina ekonómov — vychádzajúc z Marxa — akceptuje tézu, že ceny musia klesať s hodnotami. Ak to v praxi tak nie je, hovoria asi takto: Tým

¹⁹ Rozdiel medzi preddavkovým kapitálom (resp. fondmi) a vlastnými nákladmi výroby tu zostáva bez povšimnutia.

²⁰ Pozri napr. F. Behrens, *Die Arbeitsproduktivität*, Verlag Die Wirtschaft, Berlin 1960, 85 n.

horšie pre prax!²¹ Teoretickým východiskom tohto názoru je na jednej strane požiadavka čo najväčšieho súladu cien jednotlivých tovarov s ich hodnotami za socializmu, na druhej strane potrebná identita sumy cien a sumy hodnôt všetkých tovarov. Behrens píše:

„Zodpovedá však i skutočnosti, že ceny — zvyčajne dosť značne — pokrívajú za hodnotami . . . Malo by byť nesporné, že keď ceny klesajú pomalšie ako hodnoty, alebo dokonca zostávajú pri poklese hodnôt nezmenené, suma cien je väčšia ako suma hodnôt.“²²

Behrens zastával toto stanovisko už v skôr uverejnených prácach a doplnil ho poznámkou, že „nás nezaujima nominálny čistý dôchodok, ale len ten, ktorý je zložkou hodnoty.“²³

Behrens sa nazdáva, že keď ceny neklesajú s hodnotami, a v dôsledku toho je suma cien väčšia ako suma hodnôt, vzniká vraj určitý druh fiktívneho alebo nominálneho čistého dôchodku, ktorý nie je zložkou hodnoty. Ako to má pôsobiť, nie je vysvetlené.

Keď vychádzame z teoretickej abstrakcie, že sa produktivita práce v národnom hospodárstve pravidelne zvyšuje, nestane sa pri „pokrívávaní“ cien za hodnotami vlastne nič okrem toho, že každá peňažná jednotka vyjadruje menšiu jednotku pracovného času ako prv, ale rovnaké množstvo úžitkových hodnôt. Pritom však ide zrejme o niečo podstatne iné, ako je kapitalistická inflácia, v ktorej sa zvyšovaním cien [na jednotku úžitkovej hodnoty] znehodnocujú (papierové) peniaze. K takémuto znehodnoteniu tu nedochádza a je nepochopiteľné, odkiaľ sa má vziať „nominálny“, hodnotami nekrytý čistý dôchodok.

„Kúpna sila peňažnej jednotky, hoci zdanlivo zostala rovnaká, sa v skutočnosti — vyjadrená v peniazoch alebo hodinách — zmenšila o polovicu, lebo nominálne cenové vyjadrenie tovarov je dvojnásobne také vysoké ako ich hodnota. Za zachovaním alebo dokonca zvýšením reálnej mzdy ako kúpnej sily nominálnej mzdy skrýva sa v dôsledku „pokrívávania“ cien za hodnotami zníženie kúpnej sily peňažnej jednotky vyjadrenej v zlate alebo v spoločenskom pracovnom čase. Je jasné, že pri veľkých diskrepanciách medzi sumou cien a sumou hodnôt nemôže to byť bez ujmy pre účtovnú evidenciu, ktorá predstavuje hodnotovú evidenciu. Stabilná hodnota peňazí ako podklad hodnotovej evidencie je možná len stálym prišposobovaním cien hodnotám.“²⁴

To píše Behrens vo výmene názorov s Kronrododom. Omyl je v tom, že

²¹ „Ak sú ceny počas dlhšieho obdobia vyššie ako hodnoty, t. j. neklesajú s hodnotami, vedie to k disproporciám v národnom hospodárstve.“ (F. Behrens, *Ware, Wert und Wertgesetz*, Akademie-Verlag, Berlín 1961, 101.)

²² Tamže, 112.

²³ F. Behrens, *Der Doppelcharakter der Arbeit und die Steigerung der Arbeitsproduktivität*, Wirtschaftswissenschaft (1959), č. 8, 1196. (Dvojaký charakter práce a zvyšovanie produktivity práce.)

²⁴ F. Behrens, *Ware, Wert und Wertgesetz*, 114.

kúpnu silu peňažnej jednotky vyjadruje v zlate alebo v hodinách. Normálny občan, resp. podnik však nekupuje ani zlato, ani čas, ale tovary.

„Čítajme položky nejakého cenníka sprava doľava a zistíme, že veľkosť hodnoty peňazí je vyjadrená vo všetkých možných tovaroch.“²⁵

Kúpna cena peňazí sa nevyjadruje ani v zlate, ani v hodinách, ale v množstve tovarov, ktoré sa môžu kúpiť za danú sumu peňazí. V našom príklade nezostáva „zdanlivo“, ale skutočne rovnaká a „hodnota peňazí“ zostáva stabilná. Hodnota nie je teda nijakou absolútnou mierou vynaloženia práce v čase, ale iba jej relatívnym výrazom v inom tovare, v peniazoch. Keď predpokladáme príslušné zvyšovanie produktivity práce pri výrobe zlata, „pokrivkávanie“ cien sa rozplynie.

„Z toho vonkoncom nevyplýva, že stúpajúca hodnota peňazí vždy vyvoláva úmerné klesanie cien tovarov a že klesajúca hodnota peňazí vyvoláva vždy úmerné stúpanie cien tovarov. Toto platí len o tovaroch, ktorých hodnota sa nemení.“²⁶

Pri rozdielnom raste produktivity práce pri výrobe zlata je z času na čas potrebná príslušná korektúra zlatého obsahu meny, je to proces, ktorý sa prevažne týka zahraničného obchodu, ale nie fungovania zlata ako obeživa vnútri národného hospodárstva.

Podobné korektúry cien budú tiež z času na čas potrebné, lebo v skutočnosti predsa produktivita práce vo všetkých odvetviach národného hospodárstva a pri všetkých výrobkoch nerastie rovnomerne, ale odlišne. Z toho vyplýva, že zastaralé ceny vyjadrujú relatívne vynaloženie času disproporcionálne. Ale po prvé, je to niečo iné ako otázka žiadúcej celkovej tendencie vývoja cien pri zvyšujúcej sa produktivite práce a klesajúcich hodnotách; lebo takéto korektúry cenových relácií sa môžu uskutočniť práve tak zvyšovaním cien na jednej strane, ako aj znižovaním cien na druhej strane. Po druhé, proporcionálne vynaloženie práce nie je v cenách ani tak vyjadrené „čisto“, ale komplexne s celým radom iných proporcií, ktoré sa majú národohospodársky bilancovať.²⁷

V spomenutej diskusii s Kronrodom odvoláva sa Behrens na nasledujúci Bačurinov výrok:

„Pri takom stanovisku nie je možné vedecky zdôvodniť nevyhnutnosť poklesu cien, ktorý zodpovedá poklesu hodnoty tovarov. Prečo teda musia ceny klesať, keď sa suma cien vždy rovná celkovej sume tovarov?“²⁸

Skutočne, prečo musia ceny klesať s hodnotami? Prečo sa to vlastne povyšuje na nezvratnú dogmu politickej ekonómie? Príslušná Marxova analýza sa vzťahuje na výrobu tovarov v podmienkach voľnej konkuren-

²⁵ K. Marx, *Kapitál I*, Bratislava 1959, 117.

²⁶ Tamže, 104.

²⁷ Pozri K. Ostrovitanov, c. d., 428.

²⁸ A. Bačurin, *Das Wirken des Wertgesetzes und die Preisbildung in der UdSSR*. Sowjetwissenschaft Gesellschaftswissenschaftliche Beiträge (1957), č. 8, 939. (Pôsobenie zákona hodnoty a tvorba cien v SSSR.)

cie. Nie je iste úlohou socialistickej tovarovej výroby obnovovať pôvodný, historicky dávno prekonaný stav, ktorý svoje opodstatnenie vyvodzuje z roztriešteného súkromného vlastníctva.

Behrens sám priznáva, že v praxi ceny tovarov neklesajú proporcionálne s hodnotami. Súčasne uznáva, že dodatočný materiálny čistý dôchodok, vytvorený zvyšujúcou sa produktivitou práce, môže sa realizovať práve tak zvyšovaním miezd, ako aj znižovaním cien. Či štát použije jeden alebo druhý prostriedok, treba rozhodnúť z národohospodárskeho hľadiska: Pomocou diferencovaného zvyšovania miezd môžu sa korigovať vzniknuté disproporcie v mzdovej hladine; pomocou diferencovaného znižovania cien disproporcie v cenovej hladine. Niet však zdôvodnených hľadísk pre to, aby sme predpokladali, že treba zásadne dávať prednosť znižovaniu cien, resp. že to lepšie zodpovedá ekonomickým zákonom socializmu.

Naopak, prax socialistického hospodárstva vyvracia takúto predstavu. Možno to dokázať na základe nasledujúcich úvah:

Keď sa predpokladá pokles cien s hodnotami, musí pri rovnakých fondoch pracovného času nezávisle od rastu produktivity práce zostať hodnotové a cenové vyjadrenie čistého produktu rovnaké. V skutočnosti to však v našom hospodárstve vyzerá takto: V období od roku 1952 do roku 1960 zvýšil sa počet pracujúcich v oblastiach materiálnej výroby z 6,3 mil. na 6,5 mil., t. j. na 103 %. Keď sa vezme do úvahy, že na toto obdobie pripadá skrátenie pracovného času zo 48 na 45 hodín týždenne, môže sa toto nepatrné zvýšenie nechať nepovšimnuté a môže sa vychádzať z fondov pracovného času v podstate konštantných. V tom istom období vzrástol však národný dôchodok, vyjadrený v cenách príslušného roku, z cca 42,2 mld. DM na 73,6 mld. DM, čo sa rovná vzrastu presne na 173 %.

Aj skúmanie vývoja cien v rôznych odvetviach priemyslu vyvracia predstavu o funkcionálnej závislosti vývoja cien od poklesu vynaloženia práce. Po nových prepočtoch indexu maloobchodných cien²⁹ bol index pre priemyselné tovary roku 1960 v porovnaní s rokom 1955 (= 100) 90,2. Pri topánkach klesol na 63,3, pri textíliách na 88,4, ale pri výrobkoch kovospracujúceho priemyslu iba na 97,5—98,5. Produktivita práce (hrubá priemyselná výroba na odpracovanú hodinu) v kovospracujúcom priemysle stúpila [173] oproti tomu podstatne viac ako v iných uvedených odvetviach priemyslu (textilný priemysel 154,7, odevný priemysel 152,5, priemysel kožiarsky, obuvnícky a priemysel údenín 157,5).³⁰ Priemyselné odvetvie s najväčším vzostupom produktivity práce vykazuje najmenší pokles cien.

Čo platí pre NDR, platí aj pre iné socialistické krajiny. Osobitne nápadne sa vývoj cien prejavuje odchylné, ba čiastočne priamo protichodne oproti

²⁹ Pozri *Statistische Praxis* (1962), č. 5, 120.

³⁰ Všetky čísla okrem ukazovateľov maloobchodných cien sú uvedené podľa *Statistische ročenky NDR 1960/61*, VEB Deutscher Zentralverlag, Berlin 1961.

vývoju hodnôt tovaru na nasledujúcich číslach zo Sovietskeho sväzu (z roku 1959):

	Index produktivity práce v priemysle	Index maloobchodných cien priemyselných tovarov
1940 = 100	257	129
1950 = 100	187	79

Možno namietat, že vývoj medzi rokom 1940 a 1950 ovplyvnený vojnovými rokmi poskytuje pre socialistické hospodárstvo netypický obraz. To je správne, bolo by však veľmi odvážne tvrdiť, že ceny z roku 1940 boli „lepšie“ ako ceny z roku 1959, ktoré boli takmer o 30 % vyššie, hoci produktivita práce sa zvýšila viac ako dvaaplnásobne. Ďalej možno konštatovať, že maloobchodné ceny zostali od roku 1955 pri rýchle rastúcej produktivite práce v podstate konštantné.³¹

Na vývoj cien teda zrejme pôsobia okrem vývoja hodnôt iné podstatné faktory, medziiným pomer kúpnych a tovarových fondov, možná alebo žiadúca štruktúra ponuky a dopytu v danom čase a i.

„V cenovom probléme sa križujú všetky základné ekonomické, a v dôsledku toho aj politické problémy sovietskeho štátu.“³²

Podstatnou funkciou cien je dať socialistickým výrobcam hmotný podnet k tomu, aby maximálne presadzovali rast produktivity práce a technický pokrok. Na prvý pohľad by sa mohlo zdať, že ceny klesajúce s hodnotou tento cieľ viacej podporujú než konštantné ceny. Bližšie preskúmanie však naopak ukazuje, že schematický pokles cien pri rastúcej produktivite práce nielenže neposkytuje podniku pri zavádzaní novej techniky nijaké výhody, ale prípadne mu prináša i hmotné nevýhody. Objasníme si to na nasledujúcom číselnom príklade:

Obdobie	c	v	m	P	r'
1	100	+ 50	+ 50	= 200	33 %
2	120	+ 25	+ 25	= 170	17 %

Predpokladáme, že sa v sledovanom období 2 dosiahlo zvýšenie produktivity práce oproti základnému obdobiu 1 o 100 %. Teda, kým sa pracovný čas na jednotku výroby zredukoval o polovicu, bolo by pritom bývalo žiadúce vyššie vynaloženie výrobných prostriedkov o 20. V riadku 2 sa číselne odzrkadľuje výsledok toho, keď cena poklesne tak, ako to zodpovedá poklesu hodnoty. Tento výsledok možno zhrnúť podľa nasledujúcich hlavných hľadísk:

1. Priemerná mzda zostáva rovnaká.

³¹ Pozri *Národné hospodárstvo v SSSR roku 1959*, Štatistická ročenka, Štátne štatistické vydavateľstvo, Moskva 1960.

³² Komunistická strana Sovietskeho sväzu v rezolúciách a uzneseniach sjazdov, konferencií a plenárnych zasadnutí Ústredného výboru, časť II, Moskva 1955, 225.

2. Dosiahnutý čistý dôchodok na jednotku času zostáva tiež rovnaký, ale rentabilita klesá z 33 na 17 %.

3. Výrobok je o 15 % lacnejší, pričom odhliadneme od každej zmeny jeho kvality.

Tým by sa stal ten, kto kúpi výrobok, jediným priamym užívateľom zvýšenia produktivity práce, kým vyrábajúci podnik — v zastúpení spoločnosti — by musel v dôsledku svojich investícií počítať s nízkou mierou rentability. Ten, kto kupuje tovar, je však vo vzťahu k príslušnému výrobnému procesu úplne náhodná postava, ktorá je závislá od úžitkovej hodnoty, od druhu výrobku. Normálne ničím neprispel k zvýšeniu produktivity práce a je ekonomicky úplne nezmyselné, aby toto zvýšenie šlo predovšetkým v jeho prospech, kým podnik je vlastne hmotne poštihnutý.

Možno namietaf, že miera rentability síce klesá, ale čistý dôchodok spoločnosti zostáva hodnotove v čase rovnaký a odzrkadľuje väčšie množstvo úžitkových hodnôt, takže spoločenské bohatstvo vzrástlo, a preto sa investícia vyplatila. To je správne, ale kým sa na základe jestvovania hodnotových vzťahov materiálno-výrobné procesy odzrkadľujú v hodnotových kategóriách a v ich pohybe, kým v dôsledku toho socialistické podniky musia pracovať podľa zásad chozrasčotu, nepostačuje paušálne skúmanie vzrastu spoločenského bohatstva, ale materiálne procesy sa musia reprodukovať v príslušnom finančnom úžitku vyjadrenom hodnotove, aby sa individuálne, resp. podnikové záujmy úspešne uviedli do súladu so spoločenskými záujmami a slúžili im. Popritom však pokles miery rentability nepredstavuje nejaký fiktívny alebo nedôležitý jav, ale tiež reálny materiálny proces: Podnik musí nielen finančne, ale aj materiálne preddavkovať viacej prostriedkov, aby dosiahol pôvodný čistý dôchodok.

Ak sa má teda zákon hodnoty v socializme vedome využívať, nesmie sa hodnota „fetišizovať“, ako to, zdá sa, niektorí ekonómi robia, a vyhlasovať za všeobecný recept to, že ceny musia, pokiaľ možno, presne sledovať hodnoty. Veď pri využívaní hodnotových kategórií v socializme nejde iba o vyjadrenie vynaloženia spoločensky nutnej práce, ale o to, aby sa tým presadzoval zákon plánovitého proporcionálneho rozvoja a zákon neustáleho rastu produktivity práce. Tu by však pôsobilo vyrovnávanie cien so zníženými hodnotami opačne. To značí, že je úplne správne a že to nie je nijaký poľutovaniahodný nedostatok, keď v socialistickej hospodárskej praxi zostávajú ceny principiálne počas dlhších období stále. Rozhodnutie o znížení cien vyžaduje celý rad iných hospodársko-politických úvah, ktorými sa tu nebudeme jednotlivo zaoberať, ktoré však vždy vychádzajú z meradla celého národného hospodárstva. Pre zníženie cien určitého druhu výrobkov je zvýšenie produktivity práce potrebným predpokladom, ale nie dostačujúcou podmienkou. Ďalšie skúmanie relácie produktivity práce a mzdy vychádza teda z cien, ktoré zostávajú pri rastúcej produktivite práce rovnaké.

Vývoj produktivity práce a mzdy

Vychádzame zasa z rovnakého číselného príkladu a uvádzame tri rôzne možnosti pre vývoj priemernej mzdy, resp. mzdy za jednotku času. Pritom sa zase predpokladá, že v období 2 vzrástla produktivita práce o 100 %.

Obdobie	c	v	m	P	r'
1	100	+ 50	+ 50	= 200	33 %
2a	120	+ 25	+ 55	= 200	38 %
2b	120	+ 50	+ 30	= 200	17,5 %
2c	120	+ 37,5	+ 42,5	= 200	27 %

Prípád 2a: Priemerná mzda zostáva rovnaká, t. j. v súlade s novými technologickými podmienkami bola postavená nová pracovná norma, ktorá pri rovnakej pracovnej intenzite a pracovnom výkone robotníka ponecháva dennú mzdu nezmenenú. Ekonomický úžitok má v tomto prípade ten, kto sa o zvýšenie produktivity práce zaslúžil a financoval ho. Investície viedli k zníženiu vlastných nákladov okrúhle o 3,5 % a k zvýšeniu národohospodárskej akumulácie tak vzhľadom na množstvo, ako aj na mieru rentability; pri vyššej miere rentability môže sa výroba zdvojnásobiť.

Robotník, ktorý podľa nášho predpokladu ničím neprispel k zvýšeniu produktivity práce a pracuje teraz ako aj predtým s rovnakou intenzitou,³³ nepocituje vo svojej mzde priamo ani výhody, ani nevýhody, kým ako člen spoločnosti a vlastník výrobných prostriedkov dlhodobe získava. Analogicky to platí pre toho, kto kupuje tovar a dostáva rovnaký výrobok s rovnakými vlastnosťami za rovnakú cenu ako prv.

Prípád 2b: Podnik zaviedol novú techniku, ale pracovná norma zostala nezmenená. Proti tejto rozšírenej praxi sa obracia hnutie výrobných záväzkov heslom: „Nová technika — nové normy“. Za predpokladu, že robotník pracuje s rovnakou intenzitou ako prv, zdvojnásobuje sa jeho zárobok ako dar spoločnosti a na náklady spoločnosti. Hoci podnik investoval prostriedky, vlastné náklady na výrobok vzrástli (okrúhle o 13 %) a miera rentability klesla. Ešte horšie je to, keď robotník vo svojej pracovnej intenzite povolí, aby mu plnenie normy tak nápadne nestúplo. Vtedy nielenže sa každý kus vyrába drahšie, ale sa ani v novej miere neusporia pracovné sily. Štátnymi prostriedkami sa vlastne financuje nevyužitie pracovného dňa — ulievanie. Odhliadnuc od klesajúcej miery rentability, zmenší sa ešte aj miera akumulácie a nadproduktu, t. j. možnosti rozšírenej reprodukcie sa dvojnásobne obmedzia, raz zvýšeným nárokom na predávkované prostriedky, druhý raz znovurozdelím čistého produktu v prospech spoločnosti.

Prípád 2c: Tento variant sa zdá na prvý pohľad z hľadiska vývoja po-

³³ Je jasné, že tu ide o abstrakciu, ktorá sa v čistej forme v praxi nevyskytuje.

meru produktivity práce a mzdy „v poriadku“; lebo produktivita práce vzrastá o 100, mzda o 50 %. V skutočnosti má však tento prípad v zásade tie isté ekonomické dôsledky ako pod 2b, i keď nie v rovnakom kvantitatívnom rozsahu. Z toho je zrejme, že nestačí všeobecná poučka o nutnosti rýchlejšieho rastu produktivity práce než mzdy. Je správna, ale nie dosť konkrétna. Pretože naše metódy merania produktivity práce berú do úvahy iba vynaloženú živú prácu, ale vynaložená predmetnená práca zostáva nepovšimnutá, treba vždy popri vývoji produktivity práce pozorovať aj vývoj vlastných nákladov, okrem toho treba nájsť všeobecne platné vzťahy, aby sa mohol stanoviť potrebný vývoj pomeru medzi produktivitou práce a mzdou. Predbežne treba zdôrazniť, že úspora mzdových nákladov má byť spravidla väčšia ako ďalšie náklady na výrobné prostriedky, takže zvyšovanie produktivity práce vedie k znižovaniu vlastných nákladov.

To však neznamená, že treba odmietat každé zvýšenie produktivity práce, ktoré súčasne nevedie k zníženiu vlastných nákladov. Úspora pracovných síl, ktorá ani popri rovnakých (resp. primerane stúpajúcich) mzdách nevedie k zníženiu vlastných nákladov, prináša reálny ekonomický úžitok, najmä pri napätej situácii s pracovnými silami v NDR. To však znamená, že zníženie vlastných nákladov, dosiahnuteľné zavedením novej techniky, nesmie byť „požierané“ neoprávneným zvýšením priemernej mzdy.³⁴

Predpokladajme, že namiesto zvýšených nákladov na výrobné prostriedky tieto prostriedky zostávajú rovnaké alebo sa znižujú; to však zásadne nič nemení na uvedených súvislostiach, iba že sú kvantitatívne modifikované v tom smere, že možná úspora na vecných výrobných nákladoch pripúšťa ešte aj pri neodôvodnenom zvýšení priemernej mzdy zníženie vlastných nákladov, a tým sa skutočný stav vecí zastiera.

Keď Behrens poukazuje na to, „že pomalším znižovaním cien oproti hodnote dochádza k rozdeľovaniu fyzického objemu čistého produktu v prospech čistého dôchodku“,³⁵ má zrejme pravdu len podmienene. Po prvé, neobstojí uvedené obmedzenie na fyzický objem čistého produktu, lebo tendencia je pre finančnú stránku rovnaká. Po druhé, je to relatívna tendencia, ktorú možno čiastočne alebo úplne odstrániť, ba dokonca zmeniť v opak, podľa toho, ako sa vyvíja priemerná mzda.

Napokon vyžaduje rozšírená socialistická reprodukcia, aby sa uplatnila tendencia určitého zvyšovania miery nadproduktu, lebo v priebehu socialistického vývoja a pri budovaní komunizmu sa musí rozširovať akumulácia aj spoločenská spotreba. V dnešnej situácii by bolo opodstatnené stavať vec skôr naopak, že porušenie žiadúceho pomeru medzi produktivitou prá-

³⁴ V určitých krajných prípadoch môže zvyšovanie produktivity práce viesť i pri zvyšujúcich sa vlastných nákladoch k národohospodárskym úsporám spoločenskej práce a môže byť preto odôvodnené.

³⁵ F. Behrens, *Der Doppelcharakter der Arbeit und die Steigerung der Arbeitsproduktivität*. Wirtschaftswissenschaft (1959), č. 8, 1196.

ce a mzdou zapríčiňuje neoprávnené a vývoj hamujúce znovurozdeľovanie čistého produktu v prospech individuálnej spotreby — okolnosť, na ktorú Behrens na inom mieste sám poukazuje.³⁶

Pri pokuse dať podnikom do rúk rovnicu, podľa ktorej by sa dal vopred vypočítať žiadúci vývoj pomeru produktivity práce a mzdy, treba preto vychádzať z určitej národohospodárske stanovenej miery nadvýrobku ako z nezávislej premennej. Všeobecne dajú sa odvodiť nasledujúce vzťahy medzi produktivitou práce, mzdou a mierou nadproduktu:

$$v = \frac{v + m}{1 + \frac{m}{v}} = \frac{v + m}{1 + m'} \quad (2)$$

Keď vychádzame z rovnakých cien, teda

$$c_o + v_o + m_o = c_n + v_n + m_n = P. \quad (3)$$

Potom dostávame pre mzdové náklady na kus:

$$v_n = \frac{v_n + m_n}{1 + m'_n} = \frac{P - c_n}{1 + m'_n}, \quad (4)$$

resp. pre zmenu týchto mzdových nákladov:

$$\frac{v_n}{v_o} = \frac{P - c_n}{1 + m'_n} : v_o = \frac{P - c_n}{v_o + m'_n v_o}. \quad (5)$$

Označme teraz mzdu na jednotku času (hodinová alebo denná mzda) V , potom dostaneme

$$\frac{V_n}{V_o} = \frac{v_n A p_n}{v_o A p_o}, \quad (6)$$

a teda

$$\frac{V_n}{V_o} = \frac{A p_n (P - c_n)}{A p_o (v_o + m'_n v_o)}. \quad (7)$$

Pre vývoj pomeru produktivity práce a mzdy na jednotku času, teda pre mzdu, resp. priemernú mzdu z podnikového hľadiska vyplývajú teraz pri danej miere nadproduktu, keď index produktivity práce označíme I_{Ap} a priemernú mzdu I_v , tieto vzorce:

$$I_{Ap} = \frac{A p_n}{A p_o} \quad (7a)$$

$$I_v = \frac{V_n}{V_o} \quad (7b)$$

$$\frac{I_v}{I_{Ap}} = \frac{P - c_n}{v_o + m'_n v_o}. \quad (8)$$

³⁶ F. Behrens, *Die Arbeitsproduktivität*, Verlag Die Wirtschaft, Berlin 1960, 158.

Úpravou dostaneme príslušný vzorec pre mieru nadproduktu

$$m'_n = \frac{I_{Ap} (P - c_n)}{I_v v_0} - 1. \quad (9)$$

Pomocou týchto vzorcov môžeme zistiť kvantitatívne vzťahy medzi vývojom produktivity práce, priemernej mzdy a miery nadproduktu. Čím väčší je rozdiel medzi mierou prírastku produktivity práce a mierou prírastku priemernej mzdy, tým väčšia bude miera nadproduktu a naopak, pričom diferencia medzi nákladmi na výrobné prostriedky v sledovanom období a v základnom období vplyva ako dodatočný faktor. Plánovanie vývoja pomeru medzi produktivitou práce a priemernou mzdou bude musieť všeobecne vychádzať z miery nadproduktu, ktorá sa stanoví podľa národohospodárskych hľadísk. Ak dáme podniku vopred takéhoto ukazovateľa, môže si vypočítať potrebný vývoj pomeru medzi produktivitou práce a priemernou mzdou, pretože všetky ostatné veličiny má podnik k dispozícii. Je jasné, že pomocou zložených údajov možno urobiť príslušné výpočty pre rozsiahlejšie oblasti.

Plánovitý vývoj priemernej mzdy nedá sa, samozrejme, schematicky odvodiť od želanej miery nadproduktu a dosiahnutého, resp. plánovaného zvýšenia produktivity práce, pretože ekonomická analýza kvantitatívnych vzťahov nesmie zanedbať kvalitatívne vzťahy. Miera nadproduktu želaná z národohospodárskeho hľadiska je prvým všeobecným východiskovým bodom. Treba brať do úvahy úlohu mzdy ako hmotného podnetu pre zvyšovanie produktivity práce, pre zavádzanie vedecko-technického pokroku, ako aj pri presadzovaní zásady odmeňovania podľa práce. Pri disproporciách pri odmeňovaní, ktoré sú takmer v každom podniku, ako aj medzi podnikmi a priemyselnými odvetviami bude pri plánovaní vývoja priemernej mzdy žiadúca vedomá diferenciácia, aby sa tieto disproporcie postupne prekonávali.

Ak sa má správne používať zásada odmeňovania podľa práce, treba ohodnotiť faktory, ktoré vplyvajú na dosiahnuté alebo žiadúce zvýšenie produktivity.³⁷ To znamená, že treba odhadnúť, nakoľko zvýšená produktivita práce vyžaduje efektívne zvýšenie pracovnej výkonnosti. Keby sme to chceli pre objasnenie zabsolutizovať, nemala by sa pri zavedení novej techniky, ktorá nevyžaduje nijaké zvýšenie výkonnosti robotníka, vôbec zvýšiť mzda. V skutočnosti sú však tieto otázky príliš komplexné, aby sa mohli tak presne oddeliť. Vo všeobecnosti bude každá novota vyžadovať v určitom smere aspoň dočasne vyššie výkony a v socializme má byť predsa aj robotník hmotne zainteresovaný na zavádzaní novej techniky. V praxi sa to, žiaľ, neberie vždy do úvahy.

³⁷ Pozri E. Domin, H. Matthes, *Zur Wechselbeziehung zwischen Arbeitsproduktivität und Durchschnittslohn*. *Arbeitsökonomik und Arbeitsschutz* (1961), č. 4, 313. (K vzájomnému vzťahu medzi produktivitou práce a priemernou mzdou.)

Naopak, treba sa postaviť proti názoru, i keď dnes ešte panuje v mnohých podnikoch, že každé zavedenie novej techniky už samo osebe oprávňuje na zvýšenie miezd. Je to potrebné tým viac, že takáto nesprávna ideológia nachádza teoretickú živnú pôdu v niekoľkých ekonomických prácach. Tak Behrens píše:

„Rozdeľovanie podľa práce spája vývoj miezd priamo s vývojom produktivity práce.“³⁸

V nasledujúcom odseku sa citovaná téza stavia tak, že sa porovnáva kapitalizmus a socializmus, pričom sa aj naďalej fakticky stotožňuje produktivita práce a pracovný výkon. To je nielen teoreticky chybné, ale chybné sa tým orientuje aj podniková politika.

Teraz ide o to, aby sa úplnejšie a konzekventnejšie využívali a používali ekonomické zákony socializmu pri rozvoji národného hospodárstva. Zabezpečenie štátnych hraníc a víťazstvo socialistických výrobných vzťahov poskytuje priaznivé predpoklady pre prekonávanie disproporcií, ktoré hamujú rozvoj, včítane disproporcie medzi zvyšovaním reálnych miezd a zvyšovaním produktivity práce. Walter Ulbricht vo svojom referáte na 17. zasadnutí Ústredného výboru Jednotnej socialistickej strany Nemecka vyzdvihol v tejto súvislosti nasledujúci odsek návrhu nového programu strany.

„Aby sa v rozhodujúcich oblastiach rýchlejšie presadil vedecko-technický pokrok, je potrebné venovať väčšiu časť národného dôchodku na akumuláciu, na investície.“³⁹

Na to je potrebné dosiahnuť čo najpriaznivejší pomer medzi zvyšovaním produktivity práce a vývojom priemernej mzdy, to znamená, že sa reálne podmienky musia čo najviac priblížiť prípadu uvedenému v našom príklade pod 2a. Tomuto cieľu slúžilo hnutie výrobných záväzkov a ako sa konštatovalo v zpráve Politbyra JSSN na 17. zasadnutí, dosiahli sa jeho pomocou roku 1962 značné úspechy. Do augusta sa zvýšila produktivita práce pri približne rovnakých priemerných mzdách o 9,5 %.⁴⁰ Takéto proporcie v súčasnosti najlepšie zodpovedajú triednym záujmom robotníckej triedy, a tým záujmom nášho národa. V tom, že hnutie zodpovedalo straníckej úlohe, v ktorej boli vzaté do úvahy objektívne požiadavky, je historická zásluha iniciátorov hnutia výrobných záväzkov a veľkého počtu robotníkov, ktorí sa ho zúčastňujú.

Preložené z časopisu

Wirtschaftswissenschaft (1963), č. 1

³⁸ F. Behrens, *Ware, Wert und Wertgesetz*, Akademie-Verlag, Berlin 1961, 107.

³⁹ Pozri Neues Deutschland 14. októbra 1962, 4.

⁴⁰ Pozri Neues Deutschland 9. októbra 1962, 3.

PREHLADY, KONZULTÁCIE, GLOSY

ANDREJ KAMIAČ

K OTÁZKAM VZNIKU NEREALIZOVANEJ KÚPNEJ SILY

Z rozboru hospodárskeho vývoja v našom štáte za posledné roky vyplýva, že došlo k narušeniu niektorých základných proporcií. V tejto súvislosti uvádza sa aj vznik nerealizovanej kúpnej sily ako dôsledok nedostatočného materiálneho uspokojovania peňažných príjmov obyvateľstva.

*

V článku chceme analyzovať hlavné príčiny vzniku nerealizovanej kúpnej sily a naznačiť niektoré možnosti riešenia tohto závažného problému.

Pre zabezpečovanie sústavného rastu životnej úrovne obyvateľstva treba navzájom zladit' použitie spoločenského produktu a národného dôchodku v naturálnej forme a v peňažnom vyjadrení. Ide tu najmä o to, aby peňažné príjmy obyvateľstva, ktoré plynú z konečného rozdelenia, našli materiálne krytie v príslušnom objeme spotrebných tovarov a služieb. Prípadne možno požiadavku postaviť aj tak, aby sa v oblasti peňažných príjmov obyvateľstva vytvorili predpoklady pre realizáciu vyrobených spotrebných tovarov a poskytovaných služieb.

Naznačený súlad zabezpečuje sa zásadne v štátnom pláne rozvoja národného hospodárstva pomocou vrcholných národohospodárskych bilancií. Ide tu predovšetkým o bilanciu národného dôchodku a bilanciu peňažných príjmov a výdavkov obyvateľstva. Naposledy uvedená bilancia má okrem iného stanoviť správne relácie medzi objemom peňažných príjmov obyvateľstva a množstvom spotrebných tovarov a služieb určených pre uspokojovanie potrieb obyvateľstva.

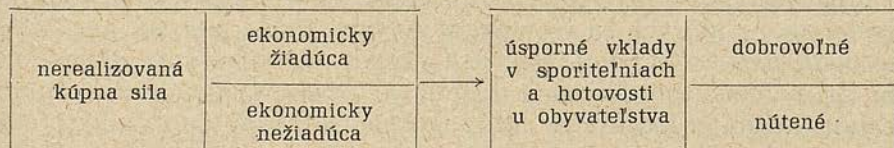
Vzhľadom na to, že realizácia tovarov a služieb uskutočňuje sa pomocou peňazí, možno uspokojovanie kúpnej sily obyvateľstva zabezpečiť a sledovať aj pomocou pokladničného plánu. V ňom sa odrážajú všetky hotovostné peňažné príjmy obyvateľstva na jednej strane a výdavky na strane druhej, z čoho možno usudzovať aj o uspokojovaní materiálnych a iných potrieb obyvateľstva. Z plnenia pokladničného plánu možno zistiť, či došlo

k výkyvom v peňažnom obehu či už pre neplnenie plánovaných príjmov obyvateľstva, alebo pre neplnenie plánu maloobchodného obratu, služieb alebo z ďalších príčin. V prípade, že sa kúpyschopný dopyt obyvateľstva neuspokojuje potrebnými druhmi výrobkov a služieb, nevyhnutne dochádza k vzniku nerealizovanej kúpnej sily.

Ak sú peňažné príjmy obyvateľstva sústavne vyššie ako hodnota tovarov a služieb, o ktoré javí obyvateľstvo záujem, zostáva časť peňažných príjmov obyvateľstva nepoužitá. Vzniká tu tzv. „nútené odložená kúpna sila“. Keďže sa nemôže uplatniť na trhu, zostáva u obyvateľstva buď vo forme hotových peňazí, alebo sa prejaví v raste vkladov v sporiteľniach ako „nútená úspora“.*

Treba však kvôli správne posudzovaniu tohto problému dodať, že socialistický štát v pláne aj vedome počíta s určitým rastom nerealizovanej kúpnej sily. Vychádza totiž z toho, že pri sústavnom raste životnej úrovne nespotrebuje obyvateľstvo všetky príjmy v bežnom roku, ale si ich časť odkladá za účelom neskoršieho uspokojovania svojich potrieb. Napríklad na nákup áut, výstavbu rodinných domčekov, na nákup predmetov dlhodobej spotreby a pod. Preto štát plánuje každoročne určitý rast vkladov v sporiteľniach, čo je súčasne dôkazom rastu životnej úrovne obyvateľstva. Takýto rast vkladov treba tiež považovať za rast nerealizovanej kúpnej sily, pravda, za „ekonomicky žiadúci“ a v socialistickom hospodárstve zákonitý; rovnako úspory z tohto rezultujúce za úspory „dobrovoľné“.

Vzťah ekonomicky žiadúceho a nežiadúceho rastu nerealizovanej kúpnej sily k dobrovoľným, resp. núteným úsporám vidieť z tejto schémy:



V hospodárskej praxi, ba ani v teórii sa doteraz nenašli vhodné a spoľahlivé metódy, podľa ktorých by bolo možné vyčíslit objem „nútených úspor“ nachádzajúcich sa v tezaurovaných hotovostiach, prípadne na vkladoch v sporiteľniach, a tak odlíšiť ich od tzv. dobrovoľných úspor. Teda od takých úspor, ktoré si obyvateľstvo dobrovoľne odložilo pre neskoršie uspokojenie svojich potrieb a ku ktorým nedošlo v dôsledku nemožnosti výmeny peňažných príjmov za tovary a služby, t. j. pre neuspokojenie kúpyschopného dopytu.

Osobitne ťažké je vopred odhadnúť vznik a vývoj nerealizovanej kúpnej sily. O niečo ľahšie je dodatočne analyzovať skutočný vývoj. Ak bola v priebehu určitého obdobia ponuka tovarov a služieb vyššia ako kúpy-

* Výraz „nútená úspora“ nie je najvhodnejší, lebo nejde v pravom zmysle slova o nútené úspory. No napriek tomu budeme v tomto článku používať tento výraz ako pracovný.

schopný dopyt obyvateľstva a napriek tomu vzrástli úsporné vklady, tak možno predpokladať, že všetky úspory sú dobrovoľné. K tomuto záveru možno dospieť aj z bilancie peňažných príjmov a výdavkov obyvateľstva a pokladničného plánu. Keď na základe empirického skúmania vývoja úspor počas niekoľkých rokov sa správne vystihol plánovaný vývoj „dobrovoľných úspor“, možno odchýlku v raste skutočných úspor od plánovaných považovať za prejav nútene odloženej kúpnej sily čiže za tzv. nútene úspory. Pravda, ani tento výpočet nie je úplne spoľahlivý, lebo z časového trendu skutočných úspor nemožno spoľahlivo vidieť, či v nich nie sú popri dobrovoľných úsporách skryté už určité prvky nútene odloženej kúpnej sily.

Aj keď tu existuje problém s presným vyčíslením, nie je to problém hlavný. Dôležitejšie je hľadať príčiny vzniku nežiadúcej nerealizovanej kúpnej sily a spôsoby jej odstránenia. Urýchlené riešenie problému je nutné najmä z toho dôvodu, že *existencia nežiadúcej nerealizovanej kúpnej sily negatívne pôsobí na osobnú hmotnú zainteresovanosť pracujúcich*. Totiž mzda je dostatočným stimulom len vtedy, ak sa zachováva jej reálna kúpna sila. Ak však peniaze rezultujúce z vyplatených miezd nenachádzajú možnosti výmeny za požadované tovary a služby, môže to viesť k oslabovaniu záujmu pracujúcich na plnení a prekračovaní úloh plánu, na zvyšovaní produktivity práce a na zlepšovaní hospodárenia.

Možnosti riešenia problému nerealizovanej kúpnej sily sú tak na strane vzniku peňažných príjmov obyvateľstva, ako aj na strane uspokojovania kúpyschopného dopytu.

1. Predovšetkým treba analyzovať situáciu na strane *peňažných príjmov obyvateľstva*, z ktorých sa v podstate vytvára kúpna sila. Ak nemá dôjsť v hospodárstve k disproporciám a k vzniku nerealizovanej kúpnej sily, treba pri odmeňovaní dôsledne dodržiavať princípy odmeňovania platné v socialistickom hospodárstve. Mzdy možno uvoľňovať len za takých okolností, ak objem mzdového fondu jednotlivých organizácií je podložený vyrobenými hodnotami. Preto aj uvoľňovanie miezd sa uskutočňuje v závislosti od plnenia plánu produktivity práce.

Dodržiavanie tejto zásady sa v praxi často obchádza. Ukazujú to aj výsledky čerpania mzdových fondov za rok 1962, keď došlo k celkovému relatívnemu prekročeniu mzdových fondov. Znamená to, že boli dané do obehu peniaze, ktoré nie sú primerane kryté vyrobenými hodnotami.

Pravda, bolo by klamné domnievať sa, že medzi vydanými peniazmi a tovarovým krytím je zabezpečený súlad vždy, keď nedošlo k relatívnemu prekročeniu mzdových fondov. Nie je to tak, lebo naša súčasná metodika vyčísľovania produktivity práce, a tým aj prepočtu plánovaného objemu mzdových fondov nie je celkom vyhovujúca a spoľahlivá. V prevažnej miere sa pri výpočte produktivity práce berie do úvahy ukazovateľ hrubej hodnoty výroby alebo výroby tovaru. Tieto ukazovatele nevyjadrujú vždy správne množstvo spotrebovanej živej práce na výrobu. Z praxe je dobre

známe, že zámenou sortimentu výroby, najmä výrobou výrobkov náročnejších na drahší materiál, možno aj pri nižšej práci dosiahnuť plánovanú hodnotu hrubej výroby. V takomto prípade sa dostávajú do obehu peniaze rezultujúce z výplaty miezd v nezodpovedajúcom rozsahu.

Dalej súlad medzi peňažnými príjmami obyvateľstva plynúcimi z vyplatených miezd a tovarovým krytím môže byť pochybný aj v takých prípadoch, ak vyrobené tovary pre nevyhovujúci sortiment, kvalitu, veľkosť, nemódnosť alebo iné záporné vlastnosti nie sú schopné uspokojovať kúpyschopný dopyt obyvateľstva. Stávajú sa z nich vo sfére obehu nepredajné zásoby, tzv. ležiaky a štát je nútený ich po istom čase odpredávať za znížené ceny. Škodlivosť tohto javu nespočíva len v strate rezultujúcej z predaja za znížené ceny, ale aj z toho, že za výrobu takýchto „výrobkov“ boli vo výrobných podnikoch vyplatené mzdy, ba často aj prémie a na druhej strane v obchodných organizáciách vyplácajú sa nanovo osobitné prémie za ich predaj (nakoľko ide o ťažkopredajné tovary).

Z toho, čo sme uviedli, vyplýva záver, že pre zamedzenie rastu nerealizovanej kúpnej sily nestačí len mechanicky sa uspokojovať s tým, že sa relatívne neprekračujú mzdové fondy, ale dbať aj na to, ako sa vyčíslila produktivita práce, aké ukazovatele sa použili pre jej vyčíslenie, a hlavne, či výsledkom výroby neboli výrobky, ktoré nemajú odbyt.

K rovnakému javu, hoci často skrytému, no pritom pre hospodárstvo nebezpečnejšiemu, môže dochádzať pri výplate odmien za prácu poľnohospodárskeho obyvateľstva, pracujúceho v družstevnom sektore. Peňažné príjmy nevyplácajú sa spravidla vo forme miezd, ale ako pracovné jednotky, ktorých výška závisí od celkových hospodárskych výsledkov družstva. Je častým javom, že príjmy družstva nestačia kryť vyplatené predavky na pracovné jednotky a dochádza k preplatkom. (Napríklad roku 1962 boli v JRD mimoriadne vysoké preplatky.) Tento jav treba hodnotiť ako zvyšovanie peňažných príjmov obyvateľstva, ktoré nie sú podložené vyrobenými hodnotami. Toto nebezpečie sa zvyšuje najmä vtedy, ak výplata pracovných jednotiek sa sčasti umožňuje zo štátnej výpomoci alebo z úveru a ak štát nevytvoril vo výške výpomoci a úverov — použitých hoci nepriamo na výplatu pracovných jednotiek — primerané materiálne rezervy v spotrebných tovaroch.

Obdobná situácia vzniká aj vtedy, ak výplata pracovných jednotiek je umožnená nadmerným brakovaním základného stáda, čo bolo dosť bežné roku 1962 a začiatkom roku 1963. Do obehu sa takto dostávajú peniaze nekryté novými vyrobenými hodnotami. Výplata sa uskutočňuje na úkor podstaty. (Pravda, len v tých prípadoch, kde sa pripustí použiť tieto prostriedky v prevádzke na tento účel.)

Aj neplánované straty štátnych majetkov alebo iných podnikov môžu byť do určitej miery čiastkovým ukazovateľom toho, že došlo k takým výplatám obyvateľstvu, ktoré nie sú podložené vyrobenými hodnotami.

Napokon v oblasti príjmov obyvateľstva možno spomenúť, že čiastočne

ovplyvňuje vývoj kúpnej sily aj výplata penzií, sociálnych a starobných dôchodkov, štipendií, podpôr a podobných neproduktívnych príjmov obyvateľstva (roku 1962 bolo vyplatené na dávkach národného poistenia a za pracovnú neschopnosť vyše 21 mld. Kčs). Keďže v celkovom bilancovaní tovarových fondov sa s ich výplatou kalkuluje, narušenie peňažnej rovnováhy by mohlo spôsobiť len prípadné podstatnejšie prekročenie ich plánovaného objemu.

Cestou k riešeniu problémov v oblasti peňažných príjmov obyvateľstva je predovšetkým zavedenie poriadku do odmeňovania a sprísnenie kontroly nad výplatami zo mzdových fondov, ako aj výplatami poľnohospodárskemu obyvateľstvu z družstevného sektora. Pôjde tu najmä o dôsledné uplatňovanie zásady odmeňovania podľa práce, čo možno dosiahnuť zavedením poriadku do normovania práce a rešpektovaním mzdových predpisov. Treba sa vyhnúť chybám v prémiovaní; zvýšiť podstatne úroveň prémiovania, aby sa prémie nestali len samozrejmom bežnou súčasťou mzdy, ale aby ich výplata bola vždy podmienená vyšším výkonom, lepšou kvalitou práce, zlepšením sortimentu a pod. Od prémiovania jednotlivcov je účelné prechádzať podľa možnosti k prehĺbeniu kolektívnosti v prémiovaní aj u robotníkov.

Pre správne využívanie funkcie prémie žiada sa vykonať v každom podniku dôsledný technicko-ekonomický rozbor prémiovania. Prémiovanie treba orientovať ako nástroj podnecovania predovšetkým na úzke miesta vo výrobe.

Osobitnou úlohou tu bude aj odstránenie nadčasovej práce, z ktorej rezultuje pomerne značná časť vyplatených miezd. Napríklad za minulý rok podiel nadčasovej práce v priemysle tvoril až 6,2 %, čo znamená, že by sa malo viac pozornosti venovať využitiu fondu pracovného času a pripustiť nadčasy len v najnaliehavejších prípadoch. O rezervách, ktoré v tomto smere máme, svedčí tento ukazovateľ za rok 1962: využitie použiteľného fondu pracovného času v priemysle na 92,1 %.

Treba intenzívne hľadať aj možnosti zlepšenia metodiky prepočtov mzdových fondov. Pôjde tu najmä o nájdenie nových ukazovateľov, ktoré spoľahlivejšie vyjadrujú zásluhu podniku (prácnosť) než doteraz najčastejšie používaná hrubá hodnota výroby alebo výroba tovaru. Môžu tu prísť do úvahy napr. fyzické jednotky (napr. v baniach vyťažené tony uhlia), odbyt v sortimente, hrubý obrat, stále normohodiny a pod. Spravidla najsprávnejšie bude kombinovať vždy niekoľko ukazovateľov, lebo ťažko možno jedným ukazovateľom správne vystihnúť mieru zásluh podniku.

V poľnohospodárstve pôjde rovnako o zavedenie správneho systému odmeňovania, najmä v JRD. Predovšetkým bude treba zabezpečiť spoľahlivosť merania vykonanej práce a prípadne prechod k vyšším formám odmeňovania. Dôležitú úlohu tu musí zohrať zostavenie reálnych výrobnofinančných plánov, aby sa už takto preventívne zamedzilo neodôvodneným výplatám, a tým aj preplatkom na pracovné jednotky.

Osobitnú pozornosť bude treba venovať otázkam osobnej hmotnej zainteresovanosti na technickom rozvoji. Táto požiadavka nie je ani taká významná vzhľadom na veľkosť sumy vyplatených prémie z tohto titulu, ale skôr z aspektu, aby sa odmeňovanie používalo v širšom rozsahu na podnietenie záujmu pracovníkov podnikov na rozvoji, zavádzaní a využívaní novej techniky a pokrokovej technológie. Výsledky by sa prejavili v raste produktivity práce a vo zvýšenom objeme výroby, najmä nových výrobkov progresívnych technicko-ekonomických vlastností. Tieto možnosti uplatnenia hmotných stimulov sa zatiaľ využívajú len veľmi málo, čo má, prirodzene, aj negatívny vplyv na plnenie plánov technického rozvoja a spôsobuje pomalé uplatňovanie novej techniky v našom hospodárstve.

2. Druhý základný predpoklad pre zabezpečenie súladu medzi peňažnými príjmami obyvateľstva a ich uspokojovaním spotrebnými tovarmi je *vo sfére výroby a obehu*.

Súčasný problém v tejto oblasti pramenia predovšetkým z nedostatkov plánovacej metodiky a praxe. Na prvom mieste je to nespoľahlivosť vrcholného vybilancovania proporcií a hlavných ukazovateľov; najmä obťažnosť stanovenia optimálnych vzťahov medzi skupinou výroby I a skupinou II a zabezpečenie tejto výroby v plánoch materiálno-technického zásobovania a v plánoch investícií. Ďalej je to nedoriešená otázka zladenia vecných a hodnotových ukazovateľov. S týmto úzko súvisí otázka relatívnej samostatnosti pohybu peňazí v porovnaní s pohybom materiálnych hodnôt a problém ich vzájomného zosúladenia.

Stanovenie správnych proporcií a náročnosť na vrcholné plánovacie orgány rastie najmä tým, keď už v hospodárstve existuje určitá masa nerealizovanej kúpnej sily. V takýchto prípadoch nestačí v pláne zabezpečiť len krytie kúpneho fondu rezultujúceho z bežných príjmov tovarovými fondmi. Treba rátať s tým, že časť nerealizovanej kúpnej sily — najmä nútené úspory — môžu sa použiť na trhu a zvýšiť tak dopyt po tovaroch nad rámec plánovaného kúpneho fondu. Preto je žiadúce okrem iných opatrení na zníženie nerealizovanej kúpnej sily uvažovať v pláne aj o vytvorení určitých rezerv spotrebných tovarov, aby nedošlo k ďalšiemu prehľbovaniu nesúladu v potrebách a fondoch.

Pritom je prirodzená požiadavka, aby fondy, ktoré sa majú vyrobiť, zodpovedali dopytu nielen čo do množstva, ale aj sortimentu a kvality. Ak by boli kúpne a tovarové fondy v pláne navzájom zladené, aj tak môže dôjsť ešte k určitým disproporciám a k čiastkovému neuspokojovaniu dopytu, lebo nie vždy bude javiť obyvateľstvo záujem o ponúkané tovary. Treba preto rátať, že z tohto titulu môže dôjsť aj pri vzájomnej globálnej vybilancovanosti k ďalšiemu vzniku nerealizovanej kúpnej sily.

Za tým účelom treba vytvoriť predpoklady tak vo výrobe, ako aj v obchode. Výrobné podniky by mali viac prihliadať pri naplňovaní svojich výrobných programov na požiadavky obchodu a pohotovejšie sa k nim prispôsobovať aj v priebehu roka. To vyžaduje, pravda, vytvoriť vo vý-

robných podnikoch potrebné rezervy v surovinách a materiáli, aby sa mohla výroba spotrebných tovarov pohotove preorientovať. Súčasne si to žiada prekonať ťažkosti, ktoré by podnikom nastali z takýchto zmien pri plnení ostatných kvantitatívnych a kvalitatívnych ukazovateľov plánu [vplyv na produktivitu práce, na vlastné náklady, na zisk, a tým nepriamo aj na hmotnú zainteresovanosť, osobnú a podnikovú].

Na druhej strane obchodné organizácie by mali vykonávať s väčšou dôslednosťou a prezieravosťou prieskum trhu, sledovanie požiadaviek spotrebiteľov čo do druhov tovarov, cien a pod.

Ďalším prostriedkom uspokojovania potrieb pracujúcich, ktorým sa súčasne ovplyvňuje výška nerealizovanej kúpnej sily, je *rozširovanie služieb obyvateľstvu*. Tieto možnosti nie sú v našom štáte ani zďaleka využívané. Úroveň doteraz poskytovaných služieb nie je ani čo do kvality ani primeranosti na obyvateľa uspokojivá (napr. v komunálnych službách, cestovnom ruchu a pod.). Táto forma uplatnenia peňažných príjmov je výhodná aj z toho hľadiska, že nie je náročná na materiál. Možno ju účinne využiť aj vtedy, keď štát nemôže kúpyschopný dopyt obyvateľstva uspokojiť spotrebnými tovarmi.

Pri realizovaní týchto možností je účelné podporne využiť aj úverovú sústavu, ktorá úverovaním a kontrolou môže účinne ovplyvňovať priebeh procesov tak vo výrobe, ako aj v obehú. Najmä môže vhodne vplývať — využívajúc nástroj úverového a pokladničného plánu — na to, aby sa zásoby spotrebného tovaru v obchodných podnikoch a vôbec v hospodárstve udržiavali na žiadúcej výške a nepoklesli pod optimálnu hranicu (táto hranica by sa mala pohybovať zhruba na úrovni výšky obeživa a krátkodobých úspor obyvateľstva).

Doteraz sme si naznačili hlavné cesty dosiahnutia žiadúceho pomeru medzi peňažnými príjmami obyvateľstva a krytím spotrebnými tovarmi. Pravda, odhliadli sme od viacerých ďalších činiteľov, ako je napr. zahraničný obchod, ktoré môžu tiež tento súlad významne ovplyvňovať. Spomínané cesty boli „prirodzeného“ charakteru, či už v oblasti peňažných príjmov, alebo v oblasti materiálnej. Správny pomer však možno dosiahnuť aj opatreniami mimoriadneho charakteru.

Predovšetkým patria sem *cenové opatrenia*. Pomocou regulácie štátnych maloobchodných cien možno zmenšovať alebo zväčšovať rozdiel medzi kúpnyim fondom a tovarovým krytím, ktoré máme k dispozícii. Využitie tejto možnosti však je do značnej miery obmedzené, lebo každá zmena cien zasahuje do rozdelenia dôchodkov medzi štátom a obyvateľstvom a v konečnom dôsledku má aj priaznivý alebo nepriaznivý vplyv na životnú úroveň obyvateľstva.

Cenové pohyby (štátnych maloobchodných cien) v socialistickom hospodárstve možno rozdeliť do dvoch skupín: prirodzený pohyb cenovej hladiny a mimoriadny pohyb cenovej hladiny (neprirodzený, vynútený). Prirodzený pohyb cien úzko súvisí s úrovňou výroby a vlastných nákladov

a je ich vývojom podmienený. Sem možno zaradiť doterajšie zníženia cien spotrebných tovarov, ktoré sme uskutočnili v našom štáte od roku 1953. Boli podmienené predovšetkým situáciou vo výrobe spotrebných tovarov, ako aj vývojom vlastných nákladov. Znamenali zvýšenie reálnej kúpnej sily a mali priaznivý odraz v životnej úrovni obyvateľstva.

Aplikovanie druhej cesty zmeny cenovej hladiny prichádza do úvahy spravidla pri vzniku určitých disproporcií. Je to napr. vtedy, ak kúpyschopný dopyt obyvateľstva je väčší ako súhrn cien realizovateľných tovarov. Teda keď prevažuje dopyt nad ponukou. Aj keď sa v socialistic-
kom hospodárstve netvorí cena živelné na trhu, nemožno predsa ignorovať spomínanú skutočnosť nesúladu ponuky a dopytu. Účelné je v týchto prípadoch využiť nástroj ceny na preklopenie nezdravého vývoja. Úpravou cien niektorých druhov tovarov možno preklenúť medzeru medzi objemom fondov (spotrebných tovarov) a medzi kúpnyim fondom. Zvýšenie cien treba použiť predovšetkým pri tých druhoch tovaru, ktoré sú úzkym profilom, a nie je ich možno vo výrobe a dovoze zabezpečiť v takom rozsahu, aby sa uspokojil kúpyschopný dopyt. Pravda, ak ide o zastupiteľné tovary, môže sa takéto opatrenie minúť so svojím účelom, lebo dopyt sa môže v enormnom rozsahu sústrediť na zastupiteľné tovary, v ktorých môže dôjsť k úzkemu miestu. Ďalej pri týchto individuálnych úpravách cien treba prihliadať na to, aby úpravy cien nepostihovali tovary, ktoré sú predmetom spotreby vrstiev obyvateľstva s nižšími príjmami. Najmä ne-
žadúce môže to byť pri základných potravných článkoch.

Na druhej strane treba využiť možnosť zníženia cien tých výrobkov, ktoré nejdú na odbyt a stávajú sa ležiakmi. Takto sa umožní použiť ich na uspokojenie kúpyschopného dopytu.

Takáto úprava cien musí byť vedome riadená a kontrolovateľná štátnymi objektívnymi orgánmi. So všetkou tvrdosťou treba sa pritom postaviť oproti neoprávnenému a svojvoľnému zvyšovaniu cien zo strany podnikov, čo treba kvalifikovať ako porušovanie cenovej a štátnej disciplíny.

Kontrolovanú úpravu cien niektorých výrobkov nemožno kvalifikovať ako inflačný jav, i keď ho treba považovať za určitý prejav nezdravého vývoja. O inflačné tendencie by išlo až vtedy, keby došlo k všeobecnému rastu cien všetkých tovarov. Socialistický štát má však k dispozícii mnoho inštrumentov, ktorými môže prípadným takýmto tendenciám pohotove čeliť, resp. predchádzať.

Napokon žiada sa ešte spomenúť ďalšiu oblasť, ktorá ovplyvňuje úroveň peňažných príjmov obyvateľstva, a tým nepriamo aj súlad s tovarovým krytím. Je to *oblasť verejnej spotreby*. V našom štáte popri individuálnom odmeňovaní za prácu praktizujeme aj bezplatné poskytovanie služieb a peňažných dôchodkov, ktoré sú nezávislé od výsledkov práce jednotlivých obyvateľov. Výdavky na verejnú spotrebu kryjeme zo spoločenských fondov (hlavne zo štátneho rozpočtu, z prostriedkov podnikov, masových organizácií a pod.).

Poskytovanie týchto výhod z vecného hľadiska znamená v mnohých prípadoch aj odčerpávanie fondov spotrebných tovarov, a tým aj umenšenie materiálneho krytia kúpneho fondu obyvateľstva. Pri existencii značného množstva nere realizovanej kúpnej sily ukazuje sa jedným východiskom aj prípadné *zúženie rozsahu verejnej spotreby* a poskytovanie niektorých služieb obyvateľstvu za vlastné prostriedky, t. j. rozšírenie platených služieb. Je to napr. platenie rekreácií, kúpeľnej liečby, školských potrieb a pod. Pravda, tu treba postupovať veľmi uvážene, lebo každý príkrejší zásah do existujúceho rozsahu verejnej spotreby odráža sa v znížení životnej úrovne. Preto schodnejšia cesta je v uvážení postupu pri rozširovaní verejnej spotreby. Pred každým jej rozširovaním treba dôkladne analyzovať situáciu nielen pri spoločenských peňažných fondoch, ale aj pri uspokojovaní kúpyschopného dopytu obyvateľstva. Takto sa možno vyhnúť prípadnému spätnému obmedzovaniu verejnej spotreby, čo nie je rozhodne vecou populárnu.

V tomto príspevku sme rozviedli podstatu nere realizovanej kúpnej sily a hlavné príčiny jej vzniku. Pramena spravidla z nedostatkov plánovacej metodiky a hospodárskej praxe. Prejavujú sa v disproporciách rôzneho druhu vo sfére výroby a obehu a napokon medzi sférou materiálnou a peňažnou. Opätovný súlad medzi kúpyschopným dopytom a jeho fondovým krytím možno dosiahnuť opatreniami v oblasti peňažných príjmov obyvateľstva na jednej strane a opatreniami vo výrobe a obehu na strane druhej. Ďalej možno pre tento účel využiť aj nástroj cien, prípadne zmeny proporcií medzi verejnou spotrebou a sférou realizácie individuálnych príjmov obyvateľstva. K použitiu uvádzaných opatrení nemožno pristupovať izolovane, ale treba prihliadať na aspekty súčasnej hospodárskej situácie štátu, jej perspektívy a na medzinárodnú situáciu. Napokon treba zabezpečiť, aby tieto opatrenia boli v súlade so sociálnou politikou štátu, lebo každé z nich sa dotýka pozitívne alebo negatívne životnej úrovne obyvateľstva.

INGE DANKOVIČOVÁ

POKUSY O PLÁNOVÁNÍ V ZEMÍCH LATINSKÉ AMERIKY

Státy Latinské Ameriky se v současné době potýkají s řadou zjevných i méně zjevných hospodářských potíží, vyplývajících z jednostranného zaměření hospodářství, z pozůstatků feudálních přežitků v latinskoamerickém zemědělství a ze silných pozic zahraničního kapitálu v těchto zemích, které jsou dědictvím koloniálního panství imperialistických států v Latinské Americe. Hospodářskými potížemi latinskoamerických států se v tomto článku zabývat nebudeme především proto, že o nich bylo hovořeno již v řadě článků pojednávajících o problémech Latinské Ameriky.

Jednou z cest překonání těchto nedostatků v hospodářství latinskoamerických zemí vidí hospodářští činitelé Latinské Ameriky v urychleném hospodářském rozvoji, podporovaném vypracováním a vyhlášením různých rozvojových plánů a programů.

O pokusech o plánování v kapitalistických státech byla již napsána řada úvah či poznámek, které se až na některé výjimky ani nesnažily tento jev vysvětlit a omezily se na prohlášení o nereálnosti a neuskutečnitelnosti všech plánovacích snah v kapitalistických zemích. Nelze, samozřejmě, popřít tu skutečnost, že plánování v kapitalistických státech i plány samotné jsou ovlivněny a závislé na kapitalistických výrobních silách a vztazích, které jsou určujícími faktory pro kapitalistické plánování. Již tato skutečnost stačí k posouzení nesrovnatelnosti *pokusů o plánování v kapitalistických státech a plánovitého řízení národního hospodářství v socialistických zemích*.

Avšak i mezi kapitalistickými státy je třeba do určité míry rozlišit pokusy o plánování ve vyspělých kapitalistických státech a v hospodářsky málo vyspělých zemích. Toto rozlišení nemůže být omezeno jen na obsahovou stránku plánů, týká se i charakteru plánů a jejich účinnosti.

Rozvojové plány v hospodářsky málo vyspělých zemích, přes všechny své nedostatky, jsou progresivním rysem hospodářské politiky státu, která je na jedné straně vyvolána nutností státních zásahů do hospodářství země a zároveň nezbytně zvyšuje úlohu státu v hospodářsky málo vyspělých zemích se všemi záporami, ale i klady, které jsou s tím spojeny.

Názory buržoazních ekonomů na úlohu státu v rozvíjející se ekonomice

jsou velmi rozmanité — od naprostého odmítání jakýchkoliv státních zásahů do hospodářského vývoje (např. A. Youngson, W. A. Lewis, M. Zinkin aj.) až po připouštění i určitého přímého působení státu na hospodářský rozvoj. Je třeba věnovat pozornost těm ekonomům, kteří se vyslovují pro uplatnění vlivu státu na hospodářství země, ať již přímému či nepřímému.¹ Tito ekonomové jsou v současné době ve většine a jejich teorie hospodářského růstu mají nesporný vliv na charakter plánování v hospodářsky málo vyspělých zemích.

Uvedli jsme zatím dva činitele, kteří ovlivňují existenci a charakter plánů v Latinské Americe — *vnitřní*, který v podstatě znamená uplatnění zájmů národní buržoazie, a *vnější* — teorie hospodářského růstu a rozsahu státních zásahů podle různých buržoazních ekonomů.

Opomeneme-li jeden faktor, který je důležitý pro existenci pokusů o plánování v hospodářsky málo vyspělých zemích vůbec, to je úspěchy plánovitého řízení hospodářství v socialistických zemích, nesmíme zapomenout na další z vnějších vlivů, který do značné míry ovlivnil i v podstatě záporný postoj latinskoamerických latifundistů, kompradorské buržoazie a jiných proamerických a reakčních skupin obyvatelstva k otázce plánování. Tímto činitelem je „Spojenectví pro pokrok“ vyhlášené prezidentem Spojených států amerických Kennedym v roce 1961. Podle „Spojenectví pro pokrok“ je finanční pomoc Spojených států amerických vázaná na vypracování a realizaci především dlouhodobých rozvojových plánů. Při poskytování této pomoci se samozřejmě počítá s tím, že veškeré nákupy vyvolané potřebou investičního zařízení, materiálu a jiných produktů nezbytných k realizaci plánovaného rozvoje, se uskuteční v USA. Charakter, pozadí a veřejně nevyslovené podmínky „pomoci“ USA hospodářsky málo vyspělým státům jsou natolik dobře známy, že není třeba připojovat další komentář, přesto však nebo právě proto je třeba se o „Spojenectví pro pokrok“ zmínit.

Plány hospodářského rozvoje i když jsou, jak již bylo řečeno, v zásadě kladným prvkem hospodářské politiky, se mohou stát novodobým prostředkem pronikání zahraničního kapitálu a dalšího vykořisťování zemí Latinské Ameriky; mohou se stát i prostředkem udržování hospodářské závislosti těchto zemí na kapitálově silných vyspělých kapitalistických státech, zejména USA. Chceme-li skutečně reálně hodnotit pokusy o plánování v Latinské Americe, nesmíme si toto nebezpečí zakrývat.

Nejdůležitější otázkou při rozboru pokusů o plánování v Latinské Ame-

¹ Různý stupeň ovlivňování hospodářského rozvoje je zřejmý u řady buržoazních ekonomů: od R. Nurkse, J. H. Powerse, B. F. Hoselitze přes G. Myrdala až po R. Prebische, A. Pinto a další.

rice je, v čí prospěch se plánování v latinskoamerických zemích uskutečňuje a uskuteční, neboť zájmy zastánců plánování jak uvnitř země, tak i v zahraničí se od sebe diametrálně liší. Uspokojivou a hlavně definitivní odpověď na tuto otázku však nemůžeme v současné době dát; tak jako nyní slouží plánování a hospodářský rozvoj vůbec tomu, kdo je silnější, tak tomu bude za kapitalismu vždy. Záleží však na tom, aby v třídním boji zvítězily a staly se silnějšími právě progresivní síly v Latinské Americe.

*

Pokusy o plánování v zemích Latinské Ameriky začaly několik let po ukončení druhé světové války, v období, kdy se již neprojevovaly důsledky válečné a poválečné konjunktury. Určitou výjimkou v tomto směru byl plán rozvoje zemědělství, který byl v roce 1943 vypracován v Mexiku; nezbytnost podobného plánu byla zřejmě vyvolána nedostatkem potravin v zemi v období války a nedostatečnými možnostmi jejich dovozu ze zahraničí.

Charakter plánů v Latinské Americe

Rozvojové plány v zemích Latinské Ameriky mají převážně charakter *investičních programů*. Tyto programy se zpravidla netýkají hospodářství země jako celku, ale jen dílčích úseků hospodářství. Tuto skutečnost můžeme pozorovat i u země s poměrně nejkompexnějším rozsahem plánů, jako je např. Brazílie. Jednotlivé dílčí programy rozvojových plánů jsou na sobě nezávislé a při určování cílů jednotlivých dílčích plánů se nevychází z potřeb plánů ostatních. Určitou minimální návaznost dílčích programů můžeme pozorovat u Kubitschekovy pětiletky v Brazílii (1956—1960) a u současné desetiletky v Chile (1961—1970).

Charakteristickým příkladem samostatnosti dílčích programů v rámci celkových plánů může např. být plán vypracovaný v Ecuadoru nebo kolumbijská desetiletka — i když bychom v podstatě mohli jmenovat jeden plán za druhým. Je to způsobeno zejména dvěma příčinami:

1. Plány všech zemí Latinské Ameriky jsou v podstatě reakcí na nejzjevnější nedostatky v hospodářství těchto zemí.
2. Nedostatečné finanční prostředky, které jednotlivé země mají k dispozici, nedovolují komplexní rozvoj hospodářství, ale samy si vynucují zaměření na jednotlivé dílčí úseky hospodářské činnosti.²

Plány latinskoamerických států nelze charakterizovat jako výslovně

² Nedostatek finančních prostředků v zemích Latinské Ameriky není způsoben jen absolutním nedostatkem peněz, ale do značné míry i velkým podílem neproduktivních investic, plýtváním finančními prostředky a vysokou luxusní spotřebou majetných tříd v zemích Latinské Ameriky.

infrastrukturální plány. Přestože se převážná většina plánů zabývá výstavbou sociální a zejména ekonomické infrastruktury, obsahují současně řadu dalších úkolů, které se týkají rozvoje zemědělství, průmyslové výroby a těžby. Určitou výjimku tvoří Kolumbie, která začala třemi infrastrukturálními plány a teprve v pořadí čtvrtý plán — kolumbijská desetiletka na léta 1961—1970 se kromě výstavby sociální a ekonomické infrastruktury zabývá i rozvojem zemědělství, těžebního průmyslu a zpracovatelského průmyslu.

Míra účasti státu v jednotlivých investičních programech je u jednotlivých zemí různá; do určité míry to souvisí i se stupněm vyspělosti dané latinskoamerické země. Zároveň je třeba, jak již bylo řečeno, rozlišit přímé a nepřímé státní zásahy do hospodářského rozvoje a pojednat o nich zvlášť.

Přímé státní zásahy do hospodářského rozvoje země se v Latinské Americe i v řadě ostatních hospodářsky málo vyspělých zemích uskutečňují především formou přímých státních investic. Podle buržoazních ekonomů však tyto přímé státní zásahy do hospodářství začínají a končí výstavbou tzv. ekonomické a sociální infrastruktury — tj. výstavbou silnic, železnic, modernizací a rozšířením vodní a letecké dopravy, výstavbou škol, nemocnic, různých hygienických zařízení a pod. V Latinské Americe však neobsahují všechny plány jedině souhrn investic pro rozvoj infrastruktury, ale jak již bylo řečeno, obsahují řadu dalších úkolů, především výrobních a dokonce i v oblasti těžkého průmyslu, i když jen v zcela omezené míře. Vyplývá to z faktu, že v latinskoamerických zemích je poměrně silná národní buržoazie stoupencem rozvojových plánů, ve kterých vidí prostředek ke zvýšení hospodářské úrovně země, a tím i určité odpoutání od vlivu a područí USA. V této své snaze je národní buržoazie Latinské Ameriky podporována nejen drobnou a částí střední buržoazie, ale i dělnickou třídou a jejím hlavním představitelem komunistickými a dělnickými stranami Latinské Ameriky i řadou dalších progresivních organizací. Vliv národní buržoazie se pak v rozvojových plánech projevuje v rozšíření obsahu plánů, a tím i v určitých změnách charakteru plánů, zejména těch, které působí v současné době.

I když tedy nelze tvrdit, že státní investice jsou výhradně zaměřeny na výstavbu infrastruktury, nelze přehlížet, že je převážná většina státních investic investicemi infrastrukturálními, jejichž cílem je vytvoření základních předpokladů pro soukromé investování do výrobních odvětví přinášejících rychlý zisk. Toto zaměření státních investic zároveň s obsahem jednotlivých plánů, tak jak již bylo uvedeno, způsobuje poměrně vysoký podíl státních investic na celkových investicích v jednotlivých zemích. V některých státech (Brazílie, Argentina, Mexiko, v menším rozsahu i Chile) je část státních finančních prostředků investována i do průmyslových odvětví — zejména do rozvoje těžby a zpracování ropy (děje se tak prostřednictvím státních společností PETROBRÁS, Yacimientos

Petrolíferos Fiscales, PEMEX aj.) nebo i na výstavbu a rozšíření závodů černé metalurgie.

Podíl státních investic na celkových investicích v posledních letech činil:⁵

Latinská Amerika celkem	25 %
Brazílie	40 %
Mexiko	47 %
Chile	43 %
Ecuador	38 %
Venezuela	22 % (ve čtyřletém plánu 1961—1964)

Při hodnocení ekonomické váhy podílu státních investic, zvláště vy-
cházíme-li z rozpočtových výdajů státu, je však třeba vzít v úvahu i tu
skutečnost, že část rozpočtovaných státních prostředků je investována
formou úvěrů soukromým podnikatelům; tyto údaje nejsou obvykle uvá-
děny odděleně a nelze je proto plně vyloučit. Charakteristickým příkladem
státních investic do soukromých výrobních jednotek, mimo úvěry, je ze-
mědělství — např. výstavba zavlažovacích zařízení.

Nedílnou součástí rozvojových plánů latinskoamerických zemí jsou
prognózy — zejména při plánování rozvoje těch odvětví hospodářství, kde
není investorem stát, ale kde se počítá v převážné míře se soukromými
investicemi domácího a zahraničního kapitálu. Například v Kubitschekově
pětiletce byly přesně určeny úkoly průmyslu těžby a zpracování základ-
ních nerostných surovin, tj. v odvětvích, ve kterých již jsou nebo se před-
pokládají státní investice. Naproti tomu u rozvoje strojírenských odvětví,
u kterých brazilská vláda počítala s převážnou účastí zahraničního sou-
kromého kapitálu, jsou plánované úkoly všeobecné (nejsou vůbec kvanti-
tativně vyjádřeny). Avšak i kvantitativně vyjádřené úkoly, zejména v plá-
nu rozvoje zemědělství, se zakládají na čistém odhadu možného budoucího
vývoje produkce a spotřeby.

Pro většinu zemí Latinské Ameriky je nebo bude velmi důležité vy-
řešení problému *oblastního plánování* a rovnoměrného rozmístění výrobních
sil a v souvislosti s tím i koordinace místních a oblastních rozvojových
programů s celostátními plány rozvoje hospodářství.

Řada oblastních plánů již byla vypracována — např. programy rozvoje
brazilského severovýchodu, program rozvoje severovýchodních provincií
v Argentině nebo tzv. Chillán Plan rozvoje tří jižních provincií v Chile atd.
Charakteristickým znakem většiny těchto plánů rozvoje zaostalých oblastí
země je, že jsou převážně zaměřeny na vybudování ekonomické infrastruktury,
částečně na obnovu již existujících průmyslových závodů a jen

⁵ Prameny: Mirovaja ekonomika i meždunarodnyje otnošenija (1962), č. 4; Banque française et italienne pour l'Amérique du Sud, 1961.

v menší míře na výstavbu nových průmyslových objektů. Vybudování ekonomické infrastruktury je pro další rozvoj těchto oblastí nezbytné, přesto však by bylo třeba současně s výstavbou infrastruktury v těchto oblastech budovat i průmyslové závody, aby bylo možno vybudovanou energetickou a dopravní základnu okamžitě využít. Efektivnost infrastrukturálních investic, které budou plně využity až po uplynutí určitého období, které je nutné pro vybudování průmyslu, se tím snižuje.

Plánovací orgány v Latinské Americe

V řadě zemí Latinské Ameriky byly sice vytvořeny ústřední plánovací orgány, nejsou však jedinými institucemi, které se plánováním hospodářského rozvoje, přesněji řečeno sestavováním plánů a programů zabývají. V některých zemích není dokonce pouze jeden oficiální ústřední plánovací orgán, ale např. v Brazílii bylo v poválečném období založeno plánovacích orgánů několik. Vzhledem k tomu, že dosud nebyl nikde zveřejněn seznam ústředních plánovacích institucí v Latinské Americe, uvádíme je podle jejich oficiálního názvu.

- Quatemala — Consejo Nacional de Planificación Económica (Národní rada hospodářského plánování),
- Peru — Organización y Programación de la Economía Nacional (Organizace a programování národního hospodářství),
- Bolívie — Consejo Nacional de Política Económica y Planeación (Národní rada hospodářské politiky a plánování),
- Kolumbie — Comité Nacional de Planeación Económica y Fiscal (Národní výbor hospodářského a fiskálního plánování),
- Ecuador — Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica (Národní rada pro plánování a hospodářskou koordinaci),
- Chile — CORFO (Corporación de Fomento de la Producción — Korporace pro rozvoj výroby, založená již v roce 1939), Výbor pro zpracování programů rozvoje a rekonstrukce (1961),
- Brazílie — Banco Nacional de Desenvolvimento Económico (Národní banka pro hospodářský rozvoj), která vypracovává celostátní plány, SUDENE, který vypracoval oblastní plán rozvoje severovýchodní části země. Nedávno byly založeny další dva plánovací orgány: Conselho de Desenvolvimento do Extremo Sul (Rada pro rozvoj jižní oblasti) a Banco Regional de Desenvolvimento (Oblastní banka pro rozvoj), Superintendencia de Amazonia a Banco de Nordeste pro oblastní plány.

V poslední době proběhly tiskem zprávy, že mají být zřízeny centrální plánovací orgány i v Paraguayi a Mexiku.

Prakticky ve všech zemích Latinské Ameriky existují *Národní banky pro*

rozvoj, které jsou v zemích bez ústředního plánovacího orgánu vlastními centry pro sestavování plánů hospodářského rozvoje. Kromě toho soustřeďují tyto banky i finanční prostředky určené pro realizaci plánů (podobně i CORFO v Chile).

Podle názorů oficiálních hospodářských činitelů v Latinské Americe i podle prohlášení Hospodářské komise pro Latinskou Ameriku (CEPAL) má být činnost plánovacích orgánů v Latinské Americe zaměřena na studium podmínek vývoje země, na stanovení generálních dlouhodobých úkolů a na koordinaci plánů a programů vypracovaných různými státními institucemi a komisemi. Dále jsou plánovací orgány při realizaci plánů oprávněny upozorňovat prováděcí instituce na nedostatky v realizaci plánů, případně na odchylky realizace od zaměření plánu. Na těchto zásadách jsou prakticky založeny všechny ústřední plánovací orgány v Latinské Americe. Vyjimku tvoří Národní rada pro plánování a hospodářskou koordinaci v Ecuadoru a CORFO v Chile, částečně i SUDENE a Rozvojová banka v Brazílii, které se samy sestavování plánů účastní. Vyplývá z toho značná organizační a metodická roztržitost jak při sestavování plánů a programů, tak i při jejich realizaci. Některé plány a programy jsou sestavovány a realizovány resortními ministerstvy — např. plány rozvoje zemědělství jsou vypracovávány ministerstvem zemědělství (Chile, Peru), jiné státními výrobními orgány; tak například Yacimientos Petrolíferos Fiscales v Argentině, PEMEX v Mexiku nebo PETROBRÁS v Brazílii vypracovaly programy rozvoje těžby ropy. Někdy je vypracováním určitého programu pověřena speciální instituce (např. Instituto de la Vivienda — Institut pro bydlení, byl pověřen vypracováním programu bytové výstavby v Peru v letech 1962—1963).

Aktivní účast na vypracovávání plánů mají rovněž odborníci CEPAL, FAO a jiných orgánů OSN, které vypracovaly, kromě asi tří teoretických pojednání i řadu konkrétních studií, rozebírajících na základě minulého vývoje hospodářství v jednotlivých latinskoamerických zemích možnosti perspektivního rozvoje těchto zemí. Ekonomové, vyslaní některými orgány a komisemi OSN, se v některých státech Latinské Ameriky zúčastnili i vypracování konkrétních rozvojových plánů (např. v Chile, Ecuadoru apod.). Komise a orgány OSN však reprezentují výhradně ekonomové z vyspělých kapitalistických států, kteří sami nemají a ani nemohou mít dostatečné *praktické* zkušenosti z plánování hospodářství. Vyplývá z toho i přebytek „plánovacích teorií“ a nedostatek plánovací praxe, což se rovněž odráží na charakteru a účinnosti plánů v Latinské Americe.

Charakter plánovacích orgánů vyplývá v podstatě z představ o způsobu plánování a charakteru plánů v Latinské Americe. Hospodářská komise pro Latinskou Ameriku (CEPAL) definovala rozvojové plány všeobecně takto: „Rozvojový plán je dobře koordinovaná skupina sil (group of forces), jejichž cílem je buď urychlit růst, nebo zachovat dosavadní míru růstu, je-li dostatečně vysoká, učinit růst co nejstálejším a zlepšit dis-

tribuci příjmů.⁴ CEPAL zdůrazňuje při plánování hospodářského rozvoje nezbytnost „uvědomělého řízení hospodářských sil tak, aby bylo zajištěno dosažení určitých hospodářských a sociálních cílů“.⁵

„Uvědomělé řízení hospodářských sil“ neznamená však podle CEPAL jen plánování vývoje hospodářství s kvantitativním určením úkolů, ale zejména uplatnění určitého souhrnu opatření a prostředků, vytvářejících podněty a vhodné podmínky pro hospodářskou aktivitu. Přes různé všeobecné formulace jsme se tak opět dostali k nepřímým státním zásahům do hospodářství země, o kterých již byla zmínka. Tento souhrn nepřímých opatření státu bývá v některých latinskoamerických zemích nedílnou součástí rozvojových plánů (např. v Chile). Požadavek vytváření vhodných podmínek pro hospodářskou aktivitu soukromých podnikatelů, a to především zahraničních (nejen prostřednictvím nepřímých opatření, ale i výstavbou infrastrukturálních zařízení), proklamovaný Hospodářskou komisí pro Latinskou Ameriku a převzatých plánovacími odborníky Latinské Ameriky, vycházejí z kapitalistického předpokladu, že hospodářský rozvoj země je bez účasti soukromého podnikatele nemožný a úlohu státu v hospodářském vývoji odsuzují k tomu, aby byl více méně pasivním činitelem hospodářského vývoje, který aktivně vystupuje pouze tam, kde nepůsobí jako aktivní činitel soukromý kapitalista, ať již domácí či zahraniční. Stupeň aktivity či pasivity státu je do určité míry určen i vyšší či nižší úrovní výrobních sil dosažené v příslušné zemi, již proto, že se zahraniční kapitál, který je jedním z faktorů působících na hospodářskou aktivitu státu, ve vyspělejší málo vyvinuté zemi neprosazuje tak snadno jako v zemi méně vyspělé. Rovněž i vnitřní akumulací zdroje a možnosti státu s vyšší úrovní výrobních sil (v málo vyspělé zemi) jsou mnohem vyšší. (Je možno např. srovnat Brazílii s některou zemí Střední Ameriky.)

Při zdůrazňování nutnosti nepřímých státních zásahů do hospodářství země, si opět vybavujeme souvislost s buržoazními teoriemi hospodářského růstu, které silně ovlivňují pokusy o plánování v hospodářsky málo vyspělých zemích. V Latinské Americe, oblasti, která patří ve svém souhrnu k vyspělejším hospodářsky málo vyspělým zemím, se nepřímá opatření státu projevují v tzv. nástrojích na podporu realizace plánu. Tyto nástroje se pohybují hlavně v oblasti měnové a fiskální politiky; latinskoamerické státy se snaží např. zvyšováním nebo snižováním daní ovlivňovat zaměření nových investic do určitých odvětví hospodářské činnosti, stejně tak zvyšováním nebo snižováním úrokové míry, jinými slovy omezováním nebo naopak rozšiřováním úvěrů podle prioritních oborů činnosti, ovlivnit rozvoj určitého odvětví výroby na úkor jiného odvětví, které je podle názorů hospodářských činitelů toho kterého státu méně důležitým pro

⁴ Pramen: *Economic Development Planning and International Cooperation*, ECLA 1961, 48.

⁵ Tamže.

hospodářský rozvoj země. V oblasti devizové politiky se prostřednictvím cel, devizových depozit, různých devizových kursů a podobně, uvolňuje dovoz nezbytného zařízení, strojů a případně i některých surovin pro odvětví, kterým je dáována přednost. Určení odvětví, kterým bude dáována v příštích letech přednost prostřednictvím různých výhod, tj. určitá koncepce hospodářského vývoje, bývá uvedena právě v rozvojovém plánu země. Rozvojový plán se tak stává prostředkem pro orientaci hospodářské aktivity státu i soukromých podnikatelů, jehož realizace je podporována nepřímými opatřeními státu. A to je jeden z hlavních rysů plánů v Latinské Americe.

Ekonomové CEPAL rozlišují při plánování v Latinské Americe tři odstupňované pojmy: *plán, program a projekt*.

Plán v podstatě představuje stanovení určitých předpokladů a potřeb hospodářského vývoje země na určité období (obyčejně 5—10 let). V plánu je zahrnuta řada *programů*, které určují dílčí úkoly pro jednotlivá odvětví hospodářství; někdy jsou tyto úkoly velmi úzké. Tyto programy jsou obvykle souhrnem *projektů* (projekty na výstavbu jednotlivých závodů, elektráren, přístavů, zavlažovacího zařízení apod.).

Toto pojetí ekonomů CEPAL a Latinské Ameriky vychází z toho, že nejdůležitějším bodem plánu jsou právě jednotlivé projekty, jejichž rentabilita, a tím i podnět k uskutečnění je dán právě perspektivním výhledem daným plánem. „Příprava projektů je konečnou fází formulace rozvojových programů a je spojovacím článkem s praktickou etapou realizace.“⁶

Vypracování dlouhodobých výhledů v plánech zemí Latinské Ameriky těsně souvisí s *programováním* (programming), které zde nemá matematický charakter. „Základním předmětem programování je získat širokou perspektivu hospodářského vývoje země nebo oblastí k tomu, aby bylo možno stanovit koordinované výrobní cíle v souladu se stabilitou systému. Programování zahrnuje za prvé analýzu historických trendů hospodářského vývoje a něco, co je možno nazvat diagnózou současné situace. Tato analýza ukazuje změny, které nastaly v hospodářství a jejich příčiny, a zároveň umožňuje odhad budoucího možného vývoje.“⁷ Na základě programování je podle CEPAL možno stanovit výrobní úkoly a nakonec určit nezbytné projekty.⁸

Tolik o názorech na postup plánovacích prací předkládaných CEPAL, které tvoří do určité míry základ pokusů o plánování v zemích Latinské Ameriky. Ve skutečnosti je plánování v Latinské Americe prováděno mnohem jednodušeji. Hospodářské potíže, se kterými se země Latinské Ame-

⁶ Pramen: *Manual of Economic Development Projects*, ECLA 1958, 1.

⁷ Tamže, 4.

⁸ Projekt jako konečná fáze plánovacích prací je zásada proklamovaná CEPAL; v praxi latinskoamerických zemí jsou však projekty často výchozím bodem, návrhem určitého ministerstva nebo jiné instituce, které ústřední plánovací orgán jen prostřednictvím odvětvového programu zahrne do celkového plánu.

riky neustále setkávají, je nutí k vypracovávání řady programů, kterými se snaží tyto potíže řešit tak, jak vyvstanou, a tehdy, jakmile jsou jiným způsobem nepřekonatelné.

Z tohoto důvodu byla také většina plánů v první etapě pokusů o plánování v Latinské Americe úzkými programy rozvoje určitého úseku hospodářství. Teprve v poslední době (s výjimkou Argentíny, Brazílie a Venezuely) začíná v Latinské Americe vypracovávání desetiletých plánů, které jsou většinou obsahově širší a zasahují větší okruh problémů hospodářství latinskoamerických zemí nežli dřívější úzké odvětvové programy.

Vzhledem k tomu, že jsou rozvojové plány v Latinské Americe, jak již bylo řečeno, reakcí na nejzjevnější hospodářské potíže jednotlivých zemí, nebývají zaměřeny, nebo jen velmi nedostatečně (Brazílie) na změnu struktury hospodářství monoprodukčních latinskoamerických zemí, a to je jeden z nejzávažnějších nedostatků těchto plánů. Tato skutečnost rovněž souvisí s různými buržoazními teoriemi rozvoje hospodářsky málo vyspělých zemí, které záměrně vyzvedávají nedostatečnou dopravu, spoje a vzdělání obyvatelstva, jako největší překážku pro hospodářský rozvoj těchto zemí. Ani jednotlivé „industrializační“ teorie ekonomů z vyspělých kapitalistických států se nezmiňují o výstavbě těžkého průmyslu, ale omezují se pouze na rozvoj zpracovatelského průmyslu, především spotřebního. Pokud se tito teoretici zabývají výstavbou těžkého průmyslu, staví ho až na poslední místo v hospodářském rozvoji málo vyspělých zemí, do daleké budoucnosti. Důvodem je prý nedostatek kapitálu v hospodářsky málo vyspělých zemích a dlouhodobá návratnost těchto investic. Jako rozpor však stojí požadavek stejných ekonomů na výstavbu ekonomické infrastruktury, která rovněž vyžaduje velký kapitál a kde je návratnost vložených investic ještě mnohem pochybnější záležitostí. Je známo, že právě tato zařízení pracují v zemích Latinské Ameriky se ztrátou a jsou pravidelně dotována ze státního rozpočtu.

Financování hospodářského rozvoje, a tím i financování rozvojových plánů je v zemích Latinské Ameriky stejně jako i v ostatních hospodářsky málo vyspělých zemích do značné míry závislé na zahraničních finančních prostředcích. Tato závislost v poslední době ještě stoupla v souvislosti s americkou „pomocí“ presidenta Kennedyho, o které již byla zmínka. Nedostatek vnitřních finančních prostředků a velká závislost na zahraničních finančních prostředcích je rovněž jednou z příčin neplnění plánovaných úkolů, které je pro plány latinskoamerických států charakteristické. Realizaci plánů ovlivňuje do určité míry i špatné hospodářství s finančními prostředky, které mají jednotlivé vlády k dispozici. Vysoký stupeň inflace v zemích Latinské Ameriky pak podstatně ovlivňuje i způsob využití příjmů těch skupin obyvatelstva, které by mohly investovat do rozvoje výrobních odvětví hospodářství. Převážná část těchto finančních prostředků je vynaložena na spotřebu nebo investována do nemovitostí.

Další a podle našeho názoru hlavní příčina neplnění plánovaných úkolů

však vyplývá z charakteru samotných plánů, které, jak již bylo řečeno, mají být především prostředkem pro orientaci státní i soukromé hospodářské aktivity. S tím souvisí i zásada „pružnosti“ rozvojových plánů v Latinské Americe, podle které je třeba „plány každoročně přizpůsobit změně situace v zemi“. V rámci tohoto přizpůsobení se v Latinské Americe často stává, že je od vypracovaného plánu vůbec upuštěno a je vypracován plán nový, který se každoročně doplňuje nebo se jednotlivé dílčí programy prohlubují a rozpracovávají do dalších podrobností. Příkladem je současná chilská desetiletka a její program rozvoje chovu dobytka, který byl vyhlášen v roce 1962, tj. v druhém roce platnosti desetiletky, která obsahovala jen globální úkoly živočišné výroby v rámci plánu rozvoje zemědělství.

*

Rozvojové plány v Latinské Americe nelze odbýt jedině konstatováním nedostatků a nedůsledností, včetně záměrně nesprávných buržoazních teorií, na kterých jsou založeny, ale je třeba je přes všechnu kritiku brát vážně a zdůraznit jejich progresivní stránku; tj. snahu o hospodářský rozvoj založený zčásti na lepším využití domácích finančních i materiálních zdrojů. Rozvojové plány umožňují přes všechny nedostatky soustředit hospodářskou aktivitu na rozšíření výroby, umožňují zvýšení pracovních příležitostí pro rychle rostoucí obyvatelstvo zemí Latinské Ameriky a v neposlední řadě působí i na rychlejší vytváření progresivní dělnické třídy. Nesmíme zapomínat, že v řadě latinskoamerických zemí jsou silné komunistické strany, progresivní odborové a jiné organizace, jejichž boj není naprosto bezvýsledný. Politický vývoj v některých zemích Latinské Ameriky prochází silnými výkyvy — od fašistické diktatury, přes vládu Národní fronty opět k nastolení silně proamerického, reakčního režimu. Avšak boj pokrokových lidí v Latinské Americe a na celém světě přes všechny dočasné neúspěchy neustává a přináší své výsledky. Tak se mohlo stát, že jeden z latinskoamerických států — Kuba — se odpoutal od závislosti na kapitalistických státech a začíná budovat základy socialistické republiky.

Ještě nakonec malou poznámku: Kuba je jedinou latinskoamerickou zemí, kterou jsme se při posuzování otázek plánování v Latinské Americe vůbec nezabývali. Toto opomenutí bylo úmyslné vzhledem k tomu, že čtyřletý hospodářský plán Kuby má zcela jiný charakter nežli plány ostatních zemí Latinské Ameriky a je správnější tento plán hodnotit současně s plány zemí patřících k socialistickému táboru.

Přehled plánů a programů v Latinské Americe

Země	Odvětvový plán	Oblastní plán	Infrastrukturální plán	Souhrnnější plán
Brazílie	program rozvoje naftového průmyslu (1953)	hospodářský plán státu Bahia plán státu Minas Gerais plán rozvoje severovýchodu Brazílie	národní plán výstavby železnic a silnic plán SALTE (1947—1950)	národní plán rozvoje (1956—1960) pětiletka (1961—1965) tříletka (1963—1965)
Argentina	plán rozvoje produkce nafty (1959—1961)	plán rozvoje severovýchodu Argentiny (1961)	plán obnovy obchodního loďstva (1961—1970)	Perónova pětiletka (1947—1951) Perónova pětiletka (1952—1955)
Chile		Chillán Plan (1954—62)		plán rozvoje zemědělství a dopravy (1954—1961) desetiletka (1961—1970)
Kolumbie			národní plán elektrifikace (1954—1965) plán výstavby vodovodů a zásobování pitnou vodou (1962—1965) plán údržby a rozvoje silnic	desetiletka 1961—1970
Bolívie	plán rozvoje zemědělství (1952)			desetiletka (1962—1971)
Venezuela	plán pěstování rýže (1949) plán rozvoje dobytčářství (1958)		Plan de Emergencia (1958)	Plán hospodářského rozvoje (1961—1964)
Peru	program rozvoje produkce potravin (1951)		program výstavby bytů (1962—1963)	plán Peruvia (1961—1980)

Pokračování tabulky

Země	Odvětvový plán	Oblastní plán	Infrastrukturální plán	Souhrnnější plán
Mexiko	plán rozvoje zemědělství (1943) plán geologického průzkumu nafty (1960—1962) plán rozvoje průmyslu (1962)		plán rozvoje silnic a přístavů (1960—1964) plán rozvoje energetiky (1961—1965)	
Panama			plán budování škol, nemocnic a bytů (1961)	plán rozvoje hospodářství (1962—1965)
Ecuador				všeobecný plán rozvoje (1961—1965—1970)

RECENZIE

Félix Hutník, **Vlastné zdroje akumulácie JRD**, Slovenské vydavateľstvo pôdohospodárskej literatúry, Bratislava 1962, strán 164.

Je pochopiteľné, že nás vždy potešia práce, ktoré svojimi výsledkami pozitívne dokazujú schopnosť radových vedeckých pracovníkov pomáhať pri rozvoji ekonomickej teórie. Môžeme medzi ne zaradiť aj poslednú knihu Félixu Hutníka.

Tvorivá iskra nechýba ani starším Hutníkovým prácam. Pomohli nám napr. presnejšie poznať niektoré stránky reprodukčného procesu v roľníckych družstvách a fixovať mnohé základné pojmy ekonomiky poľnohospodárstva. Nezabúdali ani na potreby praxe. Stačí pripomenúť, že sme sa v nich prvýkrát stretli napr. s odporúčaním dnes rozšíreného spôsobu financovania svojpomocných investícií v peňažných prídelov nedeliteľnému fondu.

Snaha o čo najúplnejšie a najvýraznejšie vyjavenie základných príčinných súvislostí, s ktorými sa stretávame v problematike vlastných zdrojov akumulácie, určila aj myšlienkový postup recenzovanej práce. Od národohospodárskeho hodnotenia významu a tempa rozšírenej reprodukcie v JRD sa v ďalších kapitolách prechádza k podrobnému skúmaniu vlastných zdrojov akumulácie a k úvahám o faktoroch, ktoré tvoria a využítie vlastných zdrojov ovplyvňujú.

V uvedenej ťažiskovej časti knihy sa vykladajú zákonitosti vývoja družstevnej výroby. Tým sa zdôrazňuje, že pre úspešnú rozšírenú reprodukciu musia družstevné podniky vytvárať predpoklady už vo výrobe. Nasleduje ekonomické hodnotenie činiteľov, od ktorých závisí užitočný efekt výrobného procesu (efektívnosť rôznych zložiek vlastných nákladov) a pomerne rozsiahla úvaha o vplyve nákupných cien na dôchodkový výsledok výroby. Rozdeľovanie družstevných dôchodkov sa skúma

ako jedno zo súboru ekonomicko-organizačných opatrení na zvýšenie tvorby čistého dôchodku.

V záverečných partiách sa Hutník akoby vracal k vyjasňovaniu vzťahov medzi socialistickým štátom a družstvami. Pokiaľ sa, pravda, na začiatku zmieňoval len o význame družstevnej reprodukcie, usiluje sa teraz skúmať, v akej miere sa má akumulácia v JRD kryť družstevnými a spoločenskými zdrojmi, t. j. v akom rozsahu má štát zasahovať do tempa rozšírenej reprodukcie roľníckych družstiev.

Opačná stránka problému, pri ktorej sa Hutník tiež zastavuje, je vzťah JRD k tvorbe celoštátnych fondov.

Hutník sa vedome usiluje o populárny a prístupný výklad. Na mnohých miestach sa mu to darí znamenite a takmer nemožno nájsť v práci problém, ktorý by nebol vysvetlený zrozumiteľne a názorne. Najprepracovanejšie a najpodnetnejšie pre čitateľov sú tie časti publikácie, v ktorých sa autor opiera o výsledky svojej výskumnej práce. Ako príklad možno uviesť vysvetlenie reprodukcie družstevných výrobných fondov, úvahy o perspektívach rozdeľovania hrubého dôchodku, hlboký pohľad na zisťovanie výsledkov v družstevnej výrobe alebo aj dosť rozsiahle záverečné poznámky o vzťahu hospodárskej politiky a diferenčných dôchodkov.

Písanie pre širšiu verejnosť si však nevyžaduje len populárne podanie, ale aj encyklopedické zhrnutie a využítie všetkých doterajších poznatkov tak, aby knižka dávala ucelený pohľad na všetky stránky problému a mohla plniť inštrukčné poslanie. Veľmi ťažko sa dá vyhovieť uvedeným požiadavkám najmä tam, kde sa proces vedeckého poznávania ešte neskon-

čil, kde výskum nestačil ešte zovšeobecniť praktické skúsenosti a pod. Na tieto pre-kážky narazila aj Hutníková snaha a jeho nesporné schopnosti. V snahe zaujať stanovisko aj k nerozpracovaným otázkam sa nemohol vyhnúť všeobecným konštatovaniam, alebo aj niektorým nepresným záverom. Konkrétnejšie by sa napr. mohol vysvetľovať postup pri rozbere efektívnosti vlastných nákladov a hospodárnosti vo výrobe vôbec, bez dostatočnej analýzy a argumentov sa „hodnotí“ poradie dôležitosti jednotlivých vecných zložiek akumulácie (str. 138), žiada sa od družstiev, aby „čo najpresnejšie určili vývojové smery investičnej výstavby“ (str. 149), no nevysvetlia sa kritériá efektívnosti investícií a pod.

Pripomenutie „bielych miest“ neadresuje ako výčitku autorovi, ale redakcií vydavateľstva. Širokú problematiku vytvárania vlastných zdrojov akumulácie v JRD jeden autor za daného stavu sám v krátkom čase jednoducho zvládnuť a vyložiť nemohol, čo je v populárne ladenej práci iste na závalu. Vydavateľstvo malo preto pomôcť Hutníkovi nájsť vhodných spolupracovníkov. Domnievame sa, že takýto postup je dnes nevyhnutný pri spracúvaní väčšiny aktuálnych ekonomických tém pre široký aktív hospodárskych pracovníkov.

Mnohé Hutníkovy myšlienky, pripomienky a návrhy by si mali nájsť cestu do života i do ekonomickej teórie. Ako príklad možno spomenúť vysvetlenie rozdielov medzi materiálnymi nákladmi a fondom obnovy, postrehy k otázke vhodného postupu pri úpravách nákupných cien, spresnenie pohľadu na vzťah medzi zdrojmi akumulácie pre rozvoj obrátového výrobného fondu a čistým dôchodkom i rôzne odporúčania pre zlepšenie plánovitého riadenia družstevnej reprodukcie.

Osobitne by sme sa chceli zmieniť o stránkach, na ktorých sa píše o chozrasčotnej problematike. Nemôžeme, pravda, súhlasiť (pokiaľ ide o podnikový chozrasčot) s tým, že „novou (podčiarkol I. O.) metódou riadenia družstevného hospodárstva je chozrasčot“ (str. 112), nakoľko základný chozrasčotný princíp (krytie výdavkov z vlastných príjmov) sa v družstvách uskutočňuje oddávna, aj keď nie v stopercentne čistej podobe, ale predsa

len oveľa dôslednejšie než v štátnych podnikoch. Dôležitejšie však pre čitateľa je, že tu získa niektoré základné poznatky o vzťahoch, ktoré sa organizujú podnikovým i vnútro podnikovým chozrasčotom, že sa mu vysvetlí zmysel opatrení zamieraných na zavedenie a využitie chozrasčotu v plnej šírke a že sa oboznámi so sústavou základných chozrasčotných ukazovateľov. Je možné, že prax Hutníkov výklad v niečom doplní a opraví. Treba však oceniť, že Hutník urobil z nepochopiteľnej a nesympatickej záhady, za ktorú chozrasčot ešte stále pokladajú niektorí ekonomicky menej podkutí funkcionári JRD, celkom blízku, reálnu a skoro samozrejmu záležitosť.

Každá logicky ucelená práca má svoj uzlový problém, z ktorého sa postupne odvíjajú súvislosti i hlavné závery. V Hutníkovskej publikácii má takéto centrálné postavenie čistý dôchodok družstevných podnikov. Pri vysokom hodnotení čistého dôchodku sa vychádza z toho, že „družstvá sa majú väčšou mierou (ako doteraz — I. O.) podieľať na akumulácii vlastnými zdrojmi“ (str. 90) a že výsledky výroby pôsobia ako faktor určujúci akumuláciu z vlastných zdrojov práve prostredníctvom čistého dôchodku. Preto „považujeme za reálne,“ hovorí Hutník, „aby sa tvorba čistého dôchodku dostala do centra pozornosti družstevníkov pri zabezpečovaní vysokého tempa rozšírenej reprodukcie“ (str. 89).

So zdôrazňovaním významu čistého dôchodku treba iste súhlasiť potiaľ, pokiaľ sa pozeráme na reprodukčný proces JRD z hľadiska vytvárania zdrojov pre rozširovanie výrobných fondov. Pri čítaní niektorých strán rozoberanej práce sice vzniká dojem, že sa význam tvorby čistého dôchodku absolutizuje ako rozhodujúci predpoklad družstevnej reprodukcie vôbec. (Prejavuje sa to napr. vo výbere chozrasčotných ukazovateľov, vo vyzdvihovaní ukazovateľa miery rentability a pod.). Vcelku sa však dá povedať, že Hutníkovsko stanovisko nie je jednostranné a nevidí v tvorbe čistého dôchodku samoúčel. V práci sa jednoznačne konštatuje, že o čistý dôchodok sa majú JRD starať „popri zabezpečovaní primeraných a stabilných odmien za prácu“ (str. 90), že aj pri tvorbe

„hrubého dôchodku, prípadne tej časti hrubého dôchodku, ktorá sa rozdeľuje za prácu družstevníkov... , sú v družstvách pomery, ktoré nemožno zaznať“ (str. 96), alebo že „všetky družstevné podniky však musia zladit tvorbu hrubého a čistého dôchodku, aby sa rovnomerne mohlo nielen vkladať viac prostriedkov do intenzifikačných prvkov, ale aby sa každý rok zvyšovala ročná suma odmien za prácu jedného trvale pracujúceho družstevníka“ (str. 99). Takýto názor treba vysvetľovať a presadzovať najmä v súčasnom období, keď nadobúdajú osobitný význam otázky hmotnej zainteresovanosti družstevníkov.

Chceli by sme v tejto súvislosti (pravda, nie na okraj Hutníckej práce) poznamenať, že pre družstevnú reprodukciu môže byť za istých okolností [najmä v zaostávajúcích družstvách] oveľa dôležitejšie zabezpečiť z vlastných zdrojov osobné dôchodky než vytvárať z nich čistý dôchodok. S podobnými názormi už vystúpili viacerí sovietski ekonómi,* ktorí odporúčajú zmeniť spôsob rozdeľovania kolchozných dôchodkov tak, aby sa najprv zabezpečila istá normálna a z hľadiska reprodukcie pracovných síl nevyhnutná úroveň osobných dôchodkov a až zo zvyšku sa dotovali kolchozné fondy.

Pretože sa Hutník obracia v recenzovanej práci na široký okruh čitateľov, musí

vychádzať z podmienok daných súčasnou hospodárskou politikou. Máme tu na mysli najmä názor, že „v perspektíve by sa malo ťažisko zdrojov investícií naďalej presúvať na vlastné zdroje družstiev“ (str. 142). Hutník tiež iste nepochybuje o tom, že sa pri doterajšom tempe rozvoja poľnohospodárstva aj „cudzí“ zdroje vytvárali predovšetkým v samých JRD. Z tohto hľadiska sa alternatíva cudzích a vlastných zdrojov javí trochu inak. Správnosť jej riešenia závisí len od toho, či je v danom momente účelné sústreďovať zdroje vytvárané v roľníckych družstvách do štátneho rozpočtu a odtiaľ určovať miesto a spôsob ich použitia, alebo či je vhodnejšie ponechávať stále väčšiu časť družstevných zdrojov na mieste ich tvorby a nedotýkať sa ich finančnou sústavou. Táto otázka je, pochopiteľne, veľmi zložitá. Jej riešenie však iste podmieňuje aj správnosť niektorých Hutníckových záverov.

Snahou tejto recenzie nie je všestranne zhodnotiť knižku o vlastných zdrojoch akumulácie v JRD. Chceli sme len načrtnúť hrubé obrysy jej myšlienkového štruktúry, zdôrazniť jej zaangažovanosť v páličivých ekonomických problémoch v súčasnosti a vyvolať širší záujem o jej pozorné štúdium, lebo si ho Hutníckova práca nesporne zasluhuje.

Ivan Okáli

Ekonomičeskije problemy „obščego rynku“ (Ekonomické problémy „společného trhu“), Socekiz, Moskva 1962, stran 510.

Na sklonku minulého roku vyšla v Moskve prvá z rady pripravovaných kolektívnych monografických prác o problémoch západoevropskej integrácie. Zpracoval ji kolektív Institutu svetovej ekonomiky a medzinárodných vzťahů pod redakciou E. L. Chmelnického.

Práce nazvaná *Ekonomické problémy „společného trhu“* je venovaná rozboru ekonomických a politických otázok vývoje Evropského hospodárskeho spoločenstva. Orientuje sa predovšetkým na analýzu rozporů medzi imperialistickými účastníkmi „společ-

ného trhu“ EHS, ktorou do určitej miery zasazuje i do rámca celkového vývoje kapitalistického sveta v posledných letoch.

Autorský kolektív — jak uvádí prof. Chmelnickaja v Úvode k práci — kladl si jako svůj cíl objasnit pět hlavních skupin problémů: předně, vysvětlit příčiny a hybné síly západoevropské integrace; za druhé, rozebrat ekonomické důsledky existence EHS jak pro kapitalistický svět jako celek, tak pro jednotlivé účastníky EHS; za třetí, objasnit vliv integrace na boj dělnické třídy proti imperialismu a na boj národů,

* Pozri napr. Libkind, *Voprosy nakoplenija i raspredelenija dochodov v kolchozach*. Ekonomika seľskogo choziajstva (1960), č. 11.

kteří se osvobodili od koloniálního útlaku; za čtvrté, politické důsledky a perspektivy integrace; za páté, vliv pozitivního programu pokrokových sil na světě, především socialistických států, na boj proti imperialistickým uzavřeným blokům.

Jak vyplývá již z pouhého výčtu problémů, jimiž se nová sovětská monografie zabývá, jde o práci velmi závažnou, tím spíše, že je to první syntetická práce v sovětské literatuře, věnovaná těmto aktuálním problémům současného vývoje.

Monografie je zpracována v podstatě v teritoriálním průřezu, s výjimkou úvodu a první kapitoly, které tvoří obecnější rámec celé práce.

Ještě než podáme přehled o nejdůležitějších myšlenkách jednotlivých kapitol, zastavme se u některých významných teoretických problémů, kterých se práce dotýká. Jsou koncentrovány převážně v Úvodu, kde jsou rozpracovány zejména některé otázky obsažené v sovětských tezích o západoevropské integraci uveřejněných koncem srpna 1962.

Zdařile je popsána historie integračních plánů z období mezi oběma světovými válkami. Jsou zde uvedeny i některé nové údaje týkající se těchto plánů. Teoreticky závažnou je pasáž o příčinách integrace, v níž se vychází z objektivního základu integrace — procesu internacionalizace hospodářských vztahů a internacionalizace kapitálu (str. 24). „Internationalizace kapitálu podmiňuje zostření rozporů mezi dosaženou úrovní zespolečnění výroby a těsným rámcem kapitalistických států s jejich antagonistickými zájmy a vztahy... Boj za »velkoprostorové hospodářství« v nedávné minulosti [fašistické Německo — pozn. V. P.], evropská »integrace« v současnosti — takové jsou formy, v nichž se kapitalismus pokouší vyřešit tento rozpor“ (str. 25—26). Neobyčejné zostření výše uvedeného rozporu v současné době zdůvodňuje prof. Chmelnickaja předně růstem rozměrů výroby, za druhé, ohromným růstem koncentrace výroby

a stupně panství monopolů, za třetí, současným vědeckotechnickým pokrokem.

Důležité je dále vymezení podstaty západoevropské integrace, podané v tomtéž paragrafu Úvodu (§ 3). „Integrace nepředstavuje nic jiného, než státněmonopolistickou formu boje za hospodářské rozdělení a znovurozdělení kapitalistické části světa“ (str. 31).

Považuji za velmi správné, že byla opuštěna příliš úzká charakteristika integrace, redukující její podstatu pouze na boj o trhy. Integrační procesy, které se pochopitelně nejvýrazněji na povrchu projevují v oblasti směny, nutno chápat daleko hlouběji. I když je výše uvedená charakteristika integrace daleko správnější, než úzké pojetí integrace jako specifického způsobu řešení otázky trhů, je jistě nutno i výše uvedenou charakteristiku chápat spíše jako teoretické a metodologické východisko pro rozbor zkoumaných jevů než jako vyčerpávající vymezení podstaty integrace.

O tom, že tato teoretická otázka ani zdaleka není ještě uspokojivě vyřešena, svědčí i skutečnost, že se v recenzované práci na některých místech např. nedostí zřetelně rozlišuje objektivní a subjektivní stránka integrace.¹

V Úvodu je rovněž pojednáno o vlivu existence EHS na kapitalistickou světovou soustavu. I když „společný trh“ EHS nepochybně zlepšil odbytové podmínky pro největší monopoly zúčastněných zemí, je třeba vidět, že EHS je regionálním blokem. Jako uzavřený blok musí konec konců svým ostřím směřovat nejen proti socialistickým státům, ale i proti ostatním kapitalistickým státům. Události z poslední doby jsou toho názorným dokladem. Rozšiřování odbytových možností uvnitř regionálního uzavřeného bloku musí konec konců přivodit snižování odbytových možností ostatních zemí. Prof. Chmelnickaja dále vyzdvihuje též o negativním účinku „společného trhu“ na drobné a střední podnikatele a skutečnost, že vytvoření EHS povede i k zostření boje mezi monopolistickými

¹ Srv. např. str. 31, kde se uvádí: „Státněmonopolistickou formou boje za ekonomické rozdělení kapitalistické části trhu je *politika integrace*“ (podtrhl V. P.). Rovněž smysl textu na str. 139 aj. svědčí o směšování integračních opatření (integrace jako politika) s objektivními procesy integrace. Tento problém není v dosavadní marxistické literatuře o integraci důsledně dosud dořešen.

seskupeními. S těmito závěry jistě není možno nesouhlasit. Domnívám se však, že by bylo správné důsledněji rozlišovat dlouhodobé účinky od krátkodobých. Teoreticky je jistě možné — a konec konců skutečný vývoj to jen potvrzuje — že při vzestupu konjunktury nemusí být výše uvedené negativní účinky existence uzavřeného regionálního bloku příliš citelné ani pro slabší podniky uvnitř, ani pro zahraniční konkurenty. V tomto směru zřejmě bude nutné marxistickou analýzu vývoje integračních seskupení prohloubit.

Na zásadní hodnocení příčin vzniku, podstaty a úlohy západoevropské integrace, obsažené v Úvodu, navazuje první kapitola práce, nazvaná *Současná etapa evropské integrace*, jejímž autorem je I. M. Lemín. Toto syntetické pojednání je východiskem pro rozbor postavení jednotlivých zemí. Výrazným kladem této kapitoly je, že přehodnocuje dřívější negativní postoj marxistů k výsledkům integrace a že se snaží dospět k chápání těchto procesů v jejich skutečné složitosti a rozpornosti.²

Druhá kapitola práce, jejímž autorem je M. M. Maksimova, je věnována *úloze západoevropského imperialismu v EHS*. Autorka v ní podrobně rozebírá příčiny zvláštního zájmu NSR na západoevropské integraci, pozice a monopolistické svazky NSR v EHS, důsledky integrace pro průmysl a dělnickou třídu v NSR, pozice a perspektivy zemědělství NSR, zahraničněobchodní expanzi NSR a její konkurenční boj s Francií, neokolonialistickou politiku NSR a expanzivní vojensko-politické plány NSR, souvisící se snahou NSR o rozšíření EHS.

Kapitola o NSR patří k nejlepším částem knihy. Je obsahově velmi bohatá a najdeme v ní i řadu teoreticky, podnětných myšlenek, které by zasloužily další rozpracování a zobecnění.

Patří k nim např. velmi důležité zjištění, že integrace přivedla posílení vzájemného sepětí ekonomiky členských zemí EHS. Trhy zemí EHS hrají stále významnější úlohu při vývozu zboží z každého ze států EHS. Závislost Holandska, Itálie,

Belgie a Francie na západoněmeckém trhu přitom roste. Například u Holandska se zvýšil podíl exportu do NSR od roku 1957 do roku 1961 z 18 % na 23 %, u Itálie v témž období z 13,9 % na 17,9 %, u Belgie a Lucemburska z 10,2 % na 15,4 %, u Francie z 10,7 % na 15 %. S výjimkou Belgie a Lucemburska stoupl i význam trhů zemí EHS pro NSR (str. 166).

Problém zintenzivnění obchodu uvnitř EHS pochopitelně souvisí s otázkou tempa růstu výroby. M. Maksimova dospívá ke zjištění, že perspektiva rozšíření poptávky na „společném trhu“ EHS dala „jistý podnět růstu specializace výroby, dalšímu rozšíření investic a... podněcovala průmyslovou výrobu v NSR“ (str. 141). Velmi zajímavé je srovnání tempa růstu jednotlivých odvětví (srv. tab. na str. 140), z něhož vyplývá, že nejvyššího tempa růstu v NSR dosáhla vysoce monopolizovaná odvětví, jako je výroba plastických hmot, výroba automobilů, elektrotechnický průmysl, zpracování nafty, chemie a gumárenský průmysl. Je velmi obtížné, ne-li zcela nemožné, kvantitativně charakterizovat vliv zvýšení obyvatelských možností uvnitř EHS na rozvojové tempo výše uvedených odvětví. Rozhodně však je správné, zařadit otevření „společného trhu“ EHS k předním činitelům ovlivňujícím tento růst. Se závěrem, že strukturální změny v průmyslu NSR se za existence EHS ve srovnání s předchozím obdobím urychlily, jistě je nutno souhlasit.

Zajímavou otázkou, kterou M. Maksimova bohužel jen konstatuje, je problém převýšení tempa růstu exportu nad tempem růstu průmyslové výroby v NSR (str. 169). V letech 1952—1960 bylo toto převýšení permanentním jevem, v roce 1961 však pooprve zmizelo.

Třetí kapitola je věnována rozboru *úlohy francouzského imperialismu*. Jejím autorem je A. N. Gončarov. I tato partie knihy je velmi zdařilá. Svou strukturou navazuje na předchozí rozbor západoevropského imperialismu. Autor zde vychází z rozboru příčin a cílů francouzské účasti v EHS

² Vzhledem k tomu, že výše uvedená kapitola vyšla v roce 1962 v časopise Mirovaja ekonomika i mezhdunarodnyje otnošenija (č. 4—5) jako samostatný článek, nepovažujeme za účelné její obsah podrobněji rozebírat.

a hodnotí opatření francouzské finanční oligarchie směřující k upevnění jejich pozic v EHS. Zvláštní pozornost se věnuje úloze a vývoji francouzského zahraničního obchodu, úloze Eurafriky v plánech francouzských kolonizátorů a boji o politické prvenství v EHS.

Velmi zajímavě je mezi jiným osvětlena úloha francouzských měnových opatření z roku 1957 a z roku 1958. Obě devalvace prakticky anulovaly účinek liberalizace dovozu do Francie a snížení cel, s nimiž musela Francie souhlasit v římských dohodách. Tím si francouzské monopoly vytvořily mnohem příznivější výchozí pozici pro konkurenční boj na „společném trhu“ EHS. Cenná je pasáž obsahující klasifikaci monopolních dohod uzavřených mezi francouzskými a zahraničními monopoly od schválení římských dohod (str. 210—211).

A. Gončarov dospívá k některým zajímavým závěrům. Například při analýze změn v teritoriální struktuře zahraničního obchodu Francie zjišťuje, že základem nastalých změn nejsou ani tolik změny ve výrobě, jako „umělá diferenciacie obchodně politického režimu vůči jednotlivým partnerům při výměně zboží“ (str. 218). Škoda, že tento závěr není hlouběji vyargumentován. Je totiž přímo protikladný se závěrem M. Maksimové o účincích zahraničně obchodní expanze na rozvoj západo-německého průmyslu.

Velmi zdařilé je vylíčení rozporů, k nimž dovedla francouzské hospodářství deflační politika. Francii se sice podařilo zastavit vzestup cen, ale současně zesílil příliv zahraničního kapitálu do země. Soukromé investice z NSR např. stouply z 11 mil. dolarů v roce 1957 na 68 mil. dolarů v roce 1959 a příliv amerických soukromých investic dosáhl výše přes 100 mil. dolarů ročně. Deflační politika však zároveň způsobila pokles přírůstku celkových investic z 5 % před vstupem do EHS na zhruba 2 % v letech 1957—1960 (str. 221—222). Zvýšení přílivu zahraničního kapitálu do Francie může v blízké budoucnosti vyvolat obtíže platební bilance vzhledem k tomu, že bude třeba vyplácet vysoké úroky a dividendy.

Rovněž rozbor konkurenční schopnosti francouzských monopolů provedený podle

jednotlivých odvětví, přináší řadu zajímavých a málo známých poznatků.

Kapitola čtvrtá se zabývá *postavením monopolního kapitálu Itálie v EHS*. Jejím autorem je N. P. Vasilkov. Podobně jako předchozí kapitoly orientuje pozornost hlavně na specifické rysy vývoje současného imperialismu. Zachovává přitom v podstatě touž strukturu jako předchozí kapitoly.

Velkou předností této kapitoly je autova snaha postihnout integrační procesy a jejich působení v italské ekonomice v celé jejich složitosti a protikladnosti. Autor např. odvozuje, že evropská integrace dala silný podnět k monopolistické koncentraci a že vede k podstatným změnám v sociálně ekonomické struktuře italského průmyslu. Tento vývoj pochopitelně posiluje především postavení velkých monopolů. Současně však autor upozorňuje na to, že vzhledem k vysoké konkurenčnímu, trvající v Itálii již po řadu let, mohou i slabší podniky dále existovat, takže proces monopolistické koncentrace byl velmi složitý a nelze jej označit pouze za proces vytlačování drobných a slabých podniků velkými (str. 289). Tento problém by zasloužil pravděpodobně hlubšího rozpracování již vzhledem k tomu, že každé zjednodušující hodnocení účinků integrace vyvolává oprávněné pochyby a pozbývá přesvědčivosti.

Pátá kapitola, jejímž autorem je V. V. Valkov, rozebírá *postavení zemí Beneluxu v EHS*. Ve srovnání s předchozími kapitolami se nám zdá poněkud těžkopádná a i popisná, i když přináší řadu zajímavých údajů zejména z oblasti koncentrace výroby.

Touto kapitolou prakticky končí analýza rozporů uvnitř EHS. V závěrečných dvou kapitolách jsou zkoumány problémy vnějších vztahů EHS: v kapitole VI, kterou napsali V. M. Kollontaj a Ja. Ja. Etinger, *plány EHS na přidružení některých hospodářsky málo vyvinutých zemí* a v kapitole VII, jejímž autorem je S. A. Dalin, *vztah USA k západoevropské integraci*.

Kapitola o imperialistických plánech Eurafriky do jisté míry vybočuje z celkové koncepce knihy. Svědčí o tom jak její poměrně malý rozsah, tak i určité překrývání s předchozími kapitolami. Tak např.

kapitola II § 6 a kapitola III § 4 se vlastně obsahově kryjí s kapitolou VI, v níž se podává celkový pohled na imperialistické plány Eurafriky. Celkově je možno říci, že tato kapitola je jen velmi rámcová a nepřináší mnoho nového.

Naproti tomu *závěrečná kapitola o USA* je nesporně přínosem. Autor v ní vychází z oslabení pozic USA na světovém trhu, rozebírá problémy obchodní války USA s ostatními kapitalistickými partnery a komplex otázek spojený s nynější nálehu nutností řešení vztahů USA k EHS. Zdařile jsou rozebrány zejména souvislosti mezi politikou „studené války“ a dnešními obtížemi USA, pokud jde o deficit platební bilance, únik zlata z USA a otřesené postavení dolaru. Správně se poukazuje na to, že americký imperialismus zabředl do situace, z níž není východiska: „studená válka“ oslabuje postavení USA v kapitalistickém světě ekonomicky; k udržení hegemonie amerického imperialismu v politicko-vojenské oblasti je však nutné pokračovat ve studené válce. Z toho pro americký imperialismus vznikají složité rozpory.

Dnešní Kennedyho pokus řešit situaci pokračováním ve „studené válce“, ale bez deficitu platební bilance (pomocí exportní expanze) má stěží naděje na úspěch.

Z teoretického hlediska je zajímavý autorův názor, že výstavba filiálék velkých monopolů v zahraničí je novou specifickou formou internacionalizace kapitálu.³ Domnívám se, že spíše než o nové formě internacionalizace by bylo správnější mluvit o zvýšení významu této formy v západoevropské ekonomice.

Další rozbor problematiky amerických vztahů k EHS je v dosavadní literatuře o integraci nejlepším, co bylo publikováno.

Chceme-li novou sovětskou kolektivní monografii hodnotit jako celek, pak není pochyby o tom, že je v existující literatuře o integraci nesporně přínosem, i když jde

ještě po běžné linii rozboru imperialistických rozporů. Tento hlavní úkol, který si práce vytyčila, úspěšně plní. Po obsahové stránce přináší práce mnoho nového a osvětluje řadu stránek integračního procesu, kterým dosud nebyla v marxistické literatuře věnována potřebná pozornost.

Důkazem toho, že se autorskému kolektivu podařilo správně vystihnout hlavní stránky rozporů mezi vedoucími imperialistickými mocnostmi, je skutečnost, že přes rychlý vývoj událostí z poslední doby neztratil žádný z významnějších závěrů, obsažených v práci svou platnost. Nicméně určitým nedostatkem je to, že problematice rozpadu britského bloku ESO nebyla věnována zvláštní kapitola, i když se o těchto otázkách mluví na různých místech. Logicky by problémy rozšíření EHS o další země patřily před rozbor vztahů s USA. Rovněž problémy malých evropských zemí, zejména neutrálních, zasloužily by si mnohem větší pozornost.

Zvolený postup — teritoriální průřez — neumožnil hlouběji rozpracovat zajímavé problémy, na některé z nich jsem v této recenzi stručně upozornil; zejména nové jevy vyvolané integrací by si zasloužily podrobnější rozbor. Přestože je v práci poměrně dosti místa věnováno hospodářsko-politickým opatřením vlád jednotlivých států, takřka vůbec chybí vlastní rozbor plnění smlouvy o EHS — t. j. hospodářsko-politických opatření nadstátních orgánů EHS. Tato problematika však již bezpochyby přerůstá původní záměr autorů, o čemž svědčí i to, že je plánováno vydání dalších monografií zpracovaných v problémovém průřezu.

K nesporným kladům práce patří i to, že je bohatě podložena konkrétním materiálem, včetně statistických příloh.

V dosavadní marxistické literatuře o problémech západoevropské integrace je tedy nová sovětská monografie krokem kupředu.

Vladislav Pavlát

³ „V současné době se vedle «účasti» projevuje internacionalizace kapitálu v nové formě: výrobní aparát těch kterých národních monopolů se umísťuje v různých zemích a vrůstá do ekonomiky těchto zemí.“ Cit. práce, 432.

Gerhard Colm, Theodore Geiger, **The Economy of the American People — Progress, Problems, Prospects** (Hospodárstvo amerického ľudu — úspechy, problémy, perspektívy), National Planning Association, Planning Pamphlet 115, Washington October 1961, strán 200.

V americkej ekonomickej literatúre sa pomerne často stretávame s rôznymi publikáciami, ktoré vydáva spoločnosť s honorárnym názvom Národná plánovacia asociácia. Táto organizácia vznikla roku 1934 a od svojho vzniku vyvinula pomerne rozsiahlu publikačnú činnosť. Oficiálnym cieľom spoločnosti je „podporovať a upevňovať súkromné podnikanie a iniciatívu“ V minulosti predstavitelia tejto organizácie bojovali proti Rooseveltovmu „New Deal“ a vystupovali proti zásahom štátu do hospodárskeho života v znamení hesla, že »prostredníctvom efektívneho súkromného plánovania možno sa vyhnúť „plánovanému hospodárstvu“«. Dnes, pravda, publikácie Národnej plánovacej asociácie (NPA), ako dokazujú aj recenzovaná práca, štátne zásahy do ekonomiky propagujú a podporujú.

Národná plánovacia asociácia neustále o sebe vyhlasuje, že je „nezávislou, nepolitickou, nezárobkovou“ organizáciou. Skutočnú povahu tejto tak vehementne vyhlasovanej „nezávislosti“ a „nepolitčnosti“ nám však prezradí hoc aj zloženie jej vedúcich orgánov. Roku 1962 jej vedenie pozostávalo v podstate z predstaviteľov monopolistického kapitálu a z predstaviteľov reakčného pravicového vedenia reformistického odborového hnutia.¹ NPA je organizáciou, ktorú plne ovláda a kontroluje finančný kapitál a slúži jeho záujmom. Prítomnosť predstaviteľov reakčného vede-

nia odborových organizácií a niekoľkých predstaviteľov farmárskych sväzov vo vedení NPA slúži v podstate len ako kepienok na zastretie skutočnej triednej, a teda aj politickej povahy tejto organizácie.

Autormi recenzovanej práce sú dvaja vedúci pracovníci NPA. Dr. Colm bol prednášateľom politickej ekonómie na mnohých vysokých školách a v súčasnosti je „hlavným ekonómom“ NPA. Dr. Geiger pracoval v štátnych orgánoch, dnes zastáva funkciu „vedúceho pre medzinárodné štúdie“ NPA.

Svoju prácu autori rozčlenili na dve časti: I. Ako americké hospodárstvo dosiahlo vysokú produktivitu a spotrebu, II. Problémy a perspektívy amerického hospodárstva. Už názvy jednotlivých častí ukazujú, že ide o dielo syntetickej povahy, ktoré má podať súhrnný obraz kľúčových problémov rozvoja ekonomiky USA.

Aj keď nejde o skutočne vedeckú monografiu, zasluhuje recenzovaná práca určitú pozornosť marxistických ekonómov preto, že poskytuje obraz o skutočnej povahe a cieľi edičnej činnosti NPA, predstavuje jeden z pokusov o komplexný pohľad na ekonomiku Spojených štátov amerických, odzrkadľuje triednu povahu súčasnej americkej buržoáznej politickej ekonómie, ukazuje jej neschopnosť poskytnúť vedecké riešenie najdôležitejších problémov hospodárskeho rozvoja USA a napokon zasluhuje pozornosť aj preto, že táto publikácia je, ako prezradil v predslove predsedu NPA

¹ Roku 1962 bol prezidentom NPA H. Christian Sonne, prezident spoločnosti South Ridge Corporation; viceprezidentom Frank Altschul, riaditeľ monopolu General American Investors Company; viceprezidentom Leland Hazard, riaditeľ známej spoločnosti Pittsburgh Glass Company; pokladníkom Charles J. Symington, čestný predseda spoločnosti Symington Wayne Corporation. Z ďalších predstaviteľov monopolistického kapitálu nachádzame vo vedení NPA R. E. Brookera, prezidenta Whirlpool Corporation; Williama C. Forda, viceprezidenta monopolu Ford Motor Co.; Erica Johnstona, prezidenta spoločnosti Motion Picture Association of America.

Reakčné vedenie odborového sväzu AFL — CIO zastupujú vo vedení NPA Walter P. Reuther, Arnold S. Zander, Albert J. Haynes, Joseph D. Keenan a iní.

Ekonomické vysoké školy boli vo vedení NPA zastúpené roku 1962 iba jediným členom — Cortney Č. Brownom, dekanom Postgraduálnej školy pre obchod Kolumbijskej univerzity.

Sonne, určená hlavne cudzincom — štátnikom, technikom a študentom, ktorí prichádzajú do Ameriky. V Spojených štátoch amerických vyšla recenzovaná práca už štyrikrát a bola preložená do nemčiny, španielčiny, japončiny a francúzštiny. V tomto smere sa líši od iných podobných syntetických prác,² ktoré sú zväčša určené študujúcej mládeži. Práca našich autorov poskytuje teda aj určitý obraz o spôsobe, akým sa dnes americkí ekonómi snažia vplývať na zmysľovanie rôznych kruhov a vrstiev v zahraničí, kde súčasný vývin ekonomiky USA a neúspechy amerického imperializmu vedú k pochybnostiam nielen o síle amerického imperializmu, ale o životaschopnosti kapitalizmu vôbec.

Široká škála problémov, ktorými sa autori v práci zapodieľajú, nám znemožňuje, aby sme sa v krátkej recenzii zmienili o všetkých, či väčšine z nich. Musíme sa preto obmedziť na tie najdôležitejšie otázky, ktoré tvoria hlavnú náplň tohto diela.

Autorom práce nejde o pravdivú, skutočne vedeckú analýzu, hoci nesmierne množstvo štatistického materiálu, tabuliek, grafov a diagramov má u čitateľa vyvolať zdanie vedeckosti. Cieľ, ktorý sledujú autori, je úplne iný. Skutočným cieľom a hlavným obsahom recenzovanej práce je, ako to za podmienok tretej etapy všeobecnej krízy kapitalizmu pri podobných štúdiách buržoázných ekonómov treba aj očakávať, boj proti marxizmu-leninizmu, proti rastúcemu vplyvu a autorite krajín socialistickej svetovej sústavy. Prezident NPA Sonne už v predslove zdôrazňuje, že cieľom recenzovanej práce je bojovať proti komunizmu (to napokon platí o celej edičnej činnosti tejto organizácie). Skutočný cieľ publikácie prezrádzajú napokon sami autori, keď tvrdia, že marxizmus vznikol „vo svetle ekonomických dejín XIX. storočia ako odpoveď na laissez-fairistické vysvetlenie“ udalostí v tomto období (str. 170) a nemôže slúžiť ako návod na analýzu problémov rozvoja ekonomiky USA. Je však príznačné, že autori sa vôbec nezmiňujú o Leninovej teórii imperializmu, ktorá je nerozlučnou súčasťou marxistickej politickej ekonómie, priamym pokračovaním Marxovho *Kapitálu* a v plnej

miere poskytuje odpoveď na všetky hlavné procesy a javy, ktoré sa v súčasnosti uskutočňujú nielen v USA, ale v celom kapitalistickom svete. Autori sa zrejme pridružujú zásady, že cieľ posväcuje prostriedky, ich cieľom nie je zovšeobecnenie faktov, ale boj proti marxizmu a fakty „strihajú“ podľa toho, ako vyhovujú ich základnému cieľu. Taká „metóda“ svedčí o tom, ako hlboko klesla súčasná buržoázna politická ekonómia.

Buržoázna ohraničenosť našich autorov, ignorovanie a prekrucovanie faktov, protimarxistické zameranie ich práce — to všetko ihneď vystúpi na povrch v ich argumentácii proti marxistickej politickej ekonómii ako metodologickému základu pre skúmanie problémov ekonomiky USA. Ako hlavný „argument“ v tomto smere slúži tvrdenie, ktoré sa prelína celou knihou, že terajšia ekonomika USA nemá takmer nič spoločné s ekonomikou tejto krajiny pred 25—50 rokmi a je „podstatne iná“ (str. 161). Zmeny, ktoré vo svojom vývine kapitalizmus v Spojených štátoch amerických zaznamenal, vraj viedli k tomu, že ekonomika USA prestala byť kapitalistickou, ale nie je ani socialisticou. Na otázku, ako nazvať túto ekonomiku, ktorá nie je „ani taká, ani onaká“ a podstatne sa líši od ekonomiky všetkých ostatných krajín nielen socialistickej, ale aj kapitalistickej, odpovedajú autori návrhom nazvať súčasný americký kapitalizmus „hospodárstvom amerického ľudu“ (str. 174). Názov „ľudový kapitalizmus“, ktorý propagovala a dodnes používa značná časť amerických ekonómov, im nevyhovuje, pretože predsa len obsahuje slovo „kapitalizmus“. Pritom však naši autori uznávajú, že základom ekonomiky USA je tak ako v minulosti súkromné vlastníctvo výrobných prostriedkov a súkromné podnikanie. Udržať a podporovať „súkromnú iniciatívu a podnikanie“ — to je napokon aj hlavný cieľ NPA, organizácie, v službách ktorej autori pracujú (str. 200).

Svoje tvrdenie, že americký kapitalizmus prestal byť vlastne kapitalizmom, oprelí autori v podstate o buržoáznu teóriu „revolúcie managerov“ (str. 45 a 51) a snažia sa čitateľovi nahovoriť, že riaditelia pod-

² Pozri napr. B. G. Fishman, L. Fishman, *The American Economy*, Princeton 1962.

nikov majú dnes v USA väčšie slovo ako sami kapitalisti. Podľa nich v hospodárskom živote USA teraz menej počuť o Rockefellerovcoch, Carnegieovcoch, ale viac o General Motors, Standart Oil a iných spoločnostiach (str. 51). Zdvorile však mlčia o tom, že General Motors kontrolujú Du Pontovci s Morganovou finančnou skupinou a sústavu spoločností Standart Oil skupina Rockefellerovcov, a tvárila sa, ako keby o tom vôbec nevedeli. Netreba azda ani dokazovať, že najvyššia vrstva riaditeľov a managerov je v podstate súčasťou monopolistickej buržoázie v USA a podieľa sa v rôznych formách (platy, odmeny, rôzne prémie, „bonusy“, dividendy) na monopolnom zisku. Aj keď rôzni riaditelia majú v sústave amerického finančného kapitálu nesporne veľký význam, nemôžu mať rozhodujúci význam. To je iba výmysel buržoáznych ekonómov. Triedna povaha „managerov“, ktorú autori recenzovanej publikácie zamlčujú, je mimo akýchkoľvek pochybností.³ Mohli by sme napokon uviesť veľa príkladov o tom, ako sa magnáti finančného kapitálu bez rozpakov zbavujú nepohodlných riaditeľov. O tom, že ekonomika USA napriek autorami propagovanej „revolúcie managerov“ ostáva naďalej „v podstate kapitalistickou“, nepochybuje napokon ani taký obhajca amerického kapitalizmu, ako je David Lillienthal.⁴

Ďalší dôležitý problém je otázka monopolistickej štruktúry ekonomiky USA. V kapitole pod názvom *Koncentrácia ekonomickej moci v priemysle Spojených štátov amerických* autori ukazujú, že v americkom priemysle rýchlo postupuje proces koncentrácie výroby. Roku 1947 100 najväčších spoločností dodávalo 23 % všetkej priemyselnej výroby, roku 1954 už 30 % a roku 1960 už viac než 35 % (str. 118).

Uznávajú aj skutočnosť, že koncentrácia ekonomickej moci vedie ku koncentrácii politickej moci (str. 121). Pokiaľ ide o monopoly, ktoré v procese koncentrácie výroby zákonite vznikajú, autori sa pridŕžajú koncepcie „neutralizmu“. Podľa ich názoru, koncentrácia ekonomickej moci sama osebe nie je kladná ani záporná. Celý problém monopolov redukuje v podstate na to, že je potrebné zabrániť zneužitiu koncentrovanej ekonomickej moci. Zneužitie moci monopolov zamedzuje podľa nich tzv. antitrustovské zákony a podporovanie „drobného businessu“. Netreba azda ani hovoriť, že autori prekrúcajú skutočný význam a poslanie zákonov proti monopolom (Shermanov, Claytonov a iné), ktoré v žiadnom prípade netvorí „protiváhu“ monopolom. Skutočný triedny zmysel týchto zákonov je už dávno široko známy. Sú nástrojom, ktorý monopolistický kapitál využíva na zastretie svojho panstva,⁵ nástrojom boja proti robotníckemu hnutiu a jednotlivé monopoly ich používajú aj za nástroj konkurenčného boja medzi sebou navzájom.

Úvahy o monopoloch vyúsťujú napokon do záveru, že „koncepcie monopolistického kapitalizmu“ vo vzťahu ku skúmaniu ekonomiky USA stratili svoj význam (str. 129). O finančnom kapitáli sa vôbec nezmieňujú. Takto monopolistická štruktúra ekonomiky USA, ktorá nesporne musí byť základom skúmania jej súčasného vývinu, dostala sa v recenzovanej práci iba na povrch, na okraj analýzy a výkladu problémov.

I keď autori priznávajú neuspokojivé tempo rozvoja hospodárstva USA (str. 95), nie sú schopní ukázať skutočné príčiny tohto nesmierne závažného problému. O význame a aktuálnosti tohto, azda najdôležitejšieho problému ekonomiky USA hovorí Kennedy v posolstve Kongresu 14. januára

³ V tomto smere je zaujímavý aj triedny pôvod managerov. Roku 1950 57 % najvyšších managerov amerických spoločností pochádzalo z rodnín „businessmanov“. S. R. Mills, *Vlastvujúčaja elita*, Moskva 1959, 174.

⁴ Pozri D. E. Lillienthal, *Big Business — A New Era*, New York 1955, 10.

⁵ „Zákony Shermanov a Claytonov boli len kvôli uspokojeniu verejnosti,“ konštatuje pokrokový americký ekonóm Victor Perlo v diele *Americký imperialismus*, Praha 1954, 54. Sudca najvyššieho súdu Holmes, ktorého ťažko upodozrievať z neznalosti poslania týchto zákonov, bol nútený konštatovať, že predstavujú „humbug“. Holmes — *Pollock Letters I*, Harvard University Press 1941, 163.

1963: „A nič z toho, čo by mohli urobiť naši protivníci pre uskutočnenie svojich cieľov im ani spolovice nepomôže tak ako zaostávajúca americká ekonomika.“⁶ Za nevyhnutné tempo rozvoja ekonomiky USA považujú autori 4,5 % prírastok ročne.⁷ O tom, že taký rast je iba vytúženým želaním, ktoré má veľmi ďaleko od skutočnosti, svedčí fakt, že roku 1961, keď sa recenzovaná kniha objavila na knižnom trhu, dosiahla priemerná výroba USA len asi 1 % prírastku. Rok 1962 nepriniesol v tomto smere nijakú podstatnú zmenu, a to napriek ďalším mohutným injekciám v podobe štátnych výdavkov na militarizáciu, ktoré dnes už presahujú 60 % výdavkov štátneho rozpočtu USA. Budúcnosť nesľubuje podstatnú zmenu, práve naopak, ako priznal Kennedy v prejave k členom Asociácie amerických bankárov 25. februára 1963, v „neďalekej budúcnosti sa začne piaty povojnový pokles“ a „tempo ekonomického rastu našej krajiny (t. j. USA — L. P.) v najbližších 10 rokoch nebude dosahovať úroveň tempa rastu iných priemyselných krajín...“⁸ Na týchto faktoch nemôže podstatne nič zmeniť ani vládou navrhovaná reforma daňového systému, ktorú požadujú aj G. Colm a T. Geiger (str. 91), hoci je celkom možné, ako ukazuje londýnsky Economist, že sa z tejto reformy politicky v predvolebnej kampani predsa len podarí niečo vyťažiť.⁹ Napriek všetkým týmto faktom, v rozpore so skutočnosťou sa snažia autori nahovoriť čitateľovi (str. 97), že vláda môže zabrániť „depresii“ (t. j. kríze).

Vzhľadom na to, že recenzovaná práca je určená aj pre cudzincov, venujú autori veľa pozornosti postaveniu Spojených štátov amerických vo svetovej kapitalistickej sústave. Zdôrazňujú, že Spojené štáty americké ako najväčšia, najbohatšia a naj-

silnejšia kapitalistická krajina majú vedúcu úlohu v kapitalistickom svete (str. 131). S istosťou konštatujú, že Spojené štáty americké sú viac než v minulosti ekonomicky i politicky závislé od ostatných kapitalistických krajín. Netreba azda ani pripomínať, že autori nepoukazujú na skutočné príčiny zmien nových tendencií vývinu, ktoré sa v súčasnosti presadzujú v kapitalistickom svete. Nechcú vidieť ani skutočné príčiny postupujúceho úpadku sily a vplyvu amerického imperialismu v kapitalistickej svetovej sústave. Napríklad únik zlata zo Spojených štátov amerických a s ním súvisiaca „zlatá kríza“ amerického dolára, v ktorej sa nesporné prejavuje oslabenie amerického imperialismu, je pre autorov predovšetkým výsledkom „špekulácie proti doláru“ zo strany európskych bankárov (str. 154—155).

Autori recenzovanej práce nesúhlasia s tým, aby sa problémy ekonomického rozvoja Spojených štátov amerických posudzovali z hľadiska „socializmu proti kapitalizmu“ (str. 5), avšak sami sa takému porovnávaniu nedokázali vyhnúť. Priznávajú, že úspechy rozvoja sovietskej vedy v posledných rokoch znamenali pre Ameriku „šok“ (str. 56). Na inom mieste hovorí (str. 176), že socialistické štáty dosiahli rýchly ekonomický rast a technický pokrok. Za súčasných podmienok rozvoja mierového spoluzitia a súťaženia dvoch svetových sústav nemožno pristupovať k výkladu tendencií rozvoja Spojených štátov amerických ináč, ako neustále ich porovnávať s rozvojom socialistických krajín, predovšetkým s rozvojom Sovietskeho sväzu. Autori sa zrejme boja záverov, ktoré by si z takého porovnania mohli zahraniční čitatelia urobiť.

V recenzii sme sa sústredili na zásadne chybný spôsob výkladu, ktorý autori v prá-

⁶ Za rubežom (1963), č. 3, 8.

⁷ Pod pojmom „rast ekonomiky“ majú naši autori na mysli rast tzv. „celkového národného produktu“ (gross national product), do ktorého sa v americkej praxi započítavajú aj služby. To značne skresľuje skutočný rast materiálnej výroby. Preto s plným oprávnením konštatuje známy švédsky ekonóm Gunnar Myrdal: „Ak vo vzťahu k Amerike použijeme tú istú metódu výpočtu ako pre málo vyvinuté krajiny, zistíme, že za posledných 10 rokov priemerné tempo rastu ekonomiky Spojených štátov amerických tvorí 1 %.“ Za rubežom (1963), č. 10, 11.

⁸ Za rubežom (1963), č. 10, 10.

⁹ The Economist 26. januára 1963, 321.

ci používajú najmä preto, že je príznačný pre buržoázne diela tohto druhu. Nemôžeme sa zmieniť o všetkých nedostatkoch práce. Nie sú však zriedkavé ani prípady, keď autori zjavne prekrúcajú fakty a snažia sa nahovoriť čitateľovi zjavné nepravdy. Tak tvrdia, že dnes už v USA niet „jednej tretiny národa“, o ktorej by bolo možné povedať, že „zle býva, zle sa oblieka, zle sa stravuje“ (str. 166). Mohli by sme uviesť veľa faktov, ktoré svedčia o tom, že v tejto najbohatšej kapitalistickej krajine jestvuje veľa biedy pri celkovom nadbytku. Snáď postačí, ak sa odvoláme na slová Kennedyho, ktorý podľa priliehavého konštatovania známeho komentátora Restona vidí situáciu v USA od obdobia, keď sa stal prezidentom, stále ružovejšou,¹⁰ a napriek tomu priznáva, že 32 mil. (!) Američanov žije na pokraji biedy.¹¹ Na inom mieste (str. 107—108) sa tvária, ako keby nevedeli o obrovskom utajovaní príjmov monopolmi pred daňovými orgánmi, ktoré dnes v súvislosti s navrhovanou daňovou reformou priznáva verejne americká tlač.¹² Celkom bez rozpakov prekrúcajú skutočný význam „pomoci“ USA iným krajinám, hoci už aj také hlásne trúby monopolistického kapitálu ako *New York Times* žiadajú, aby ju nepoužívali ako „veľkú palicu“.¹³ Nemôže nás prekvapiť, že vládu USA považujú autori za nadtriednu organizáciu, ale udivuje do určitej miery, že ju vyhlasujú za „sluhu ľudu“ (str. 163), hoci už jej zloženie, práve tak ako vedúcich orgánov NPA, jasne hovorí, komu slúži. S problémom tzv. „ekonomickéj neistoty“ (economic insecurity) v dôsledku nezamestnanosti a kríz sa

autori vyrovnali konštatovaním (str. 103), že „absolútna istota môže byť iba v hrobe“ (!). Pekný cynizmus vo vzťahu k pracujúcim, ktorí s obavami o svoj osud hľadajú do budúcnosti.

Aj v prvej časti knihy, kde sa autori snažia odpovedať na otázku, ako americký kapitalizmus dosiahol vysokú produktivitu, zamlčujú a prekrúcajú celý rad skutočností. Tak nehovoria o tom, že americký kapitalizmus sa v minulosti rýchlo rozvíjal práve v období dvoch svetových vojen a že druhá svetová vojna priniesla americkým monopolom 107 mld. dolárov zisku doslova vyžmýkaných z nesmierneho ľudského utrpenia. Či tento fakt nesvedčí o parazitizme a zahŕňaní amerického imperializmu? Na takéto otázky ostali autori dlhší odpoveď.

Záverom možno povedať, že recenzovaná práca je presvedčivým svedectvom neschopnosti súčasnej buržoáznej politickej ekonómie poskytnúť vedecký pohľad na hlavné problémy a vývinové tendencie ekonomiky Spojených štátov amerických. Eklektické nahromadenie rôznych pseudo-vedeckých „teórií“ („revolúcie v dôchodkoch“, „druhej priemyselnej revolúcie“, „harmónie tried“ a iných), ku ktorým autori pripojili svoju koncepciu „hospodárstva amerického ľudu“, nemôže viesť k správny záverom v aplikácii na ekonomiku ktorejkoľvek kapitalistickej krajiny. Recenzovaná práca je svedectvom triednej ohraničenosti súčasnej buržoáznej politickej ekonómie, jej nesprávnej metodológie, prekrucovania a zamlčovania faktov a zaslepenosti antikomunizmom.

Ludovít Pezlár

¹⁰ *New York Times*, International Edition, 16. januára 1963, 4.

¹¹ *Za rubežom* (1963), č. 3, 7.

¹² Pozri napr. redakčný článok *New York Times*, International Edition, 16. januára 1963, 4.

¹³ *Tamže*, 17. januára 1963, 4.

Z P R Á V Y

**Habilitácie a obhajoby kandidátskych dizertačných prác
na Vysoké škole ekonomickej v Bratislave**

Na zasadnutí Vedeckej rady Fakulty politickej ekonómie VŠE v Bratislave, ktoré sa konalo 22. 11. 1962, habilitoval sa v zmysle vládneho uznesenia č. 929/1960 na docenta pre odbor politickej ekonómie inž. Ján Zervan, C. Sc., pracovník odboru SNR pre veci finančné, externý spolupracovník VŠE v Bratislave.

Uchádzač s. inž. Ján Zervan sa habilitoval na súbor prác, ktoré doteraz publikoval; všetky tieto práce kladne hodnotili nielen teoretickí pracovníci, ale i pracovníci hospodárskej praxe.

Za základ habilitačnej rozpravy sa prijala publikovaná práca *Chozrasčot pri výstavbe socializmu v ČSSR*, z ktorej uchádzač predložil vedeckej rade podrobné tézy.

Za oponentov schválila Vedecká rada Fakulty politickej ekonómie VŠE v Bratislave s. P. Turčana, C. Sc., riaditeľa Ekonomického ústavu SAV; s. doc. M. Tučeka, C. Sc., prorektora VŠE v Prahe; F. Mišejeho, promovaneho ekonóma, riaditeľa ŠBČS v Bratislave. Habilitačné konanie viedol dekan Fakulty politickej ekonómie na VŠE v Bratislave prof. J. Rosa.

J. Zervan v prednesených tézach predovšetkým zdôraznil významnú úlohu, ktorú pri výstavbe socializmu u nás zohral chozrasčot, pretože ako základná metóda riadenia nášho hospodárstva najoptimálnejšie zahrnuje prvky využitia demokratickeho centralizmu v hospodárskej praxi. Podľa jeho názoru chozrasčot vyjadruje súčasne spoločensko-výrobný vzťah, ekonomický vzťah ľudí v procese výroby, a preto je v socializme i ekonomickou kategóriou; organizácia práce podniku na základe chozrasčotu využíva tieto vzťahy a prehlbuje ich.

Uchádzač ďalej objasnil význam hodno-

tových kategórií pri existencii chozrasčotu; chozrasčot je forma riadenia, ktorá počíta s pôsobením zákona hodnoty a využíva hodnotové kategórie. V závere ukázal habilitant, ako chozrasčot súvisí s pôsobením jednotlivých ekonomických zákonov socializmu, konkrétne so zákonom hodnoty, zákonom plánovitého a proporcionálneho rozvoja národného hospodárstva, zákonom rozdeľovania podľa práce a so základným ekonomickým zákonom socializmu.

Oponenti vo svojich posudkoch, z ktorých len základné myšlienky predniesli na zasadnutí vedeckej rady, vyzdvihli predovšetkým dlhoročnú hospodársku prax uchádzača, ktorá mu umožnila získať cenné skúsenosti a prehľad nielen o celkových národohospodárskych problémoch, ale i o jednotlivých špeciálnych otázkach.

Po diskusií pristúpila vedecká rada k hlasovaniu. Jednomyseľne sa uzniesla akceptovať návrh habilitačnej komisie, aby s. inž. J. Zervanovi, C. Sc., bola udelená vedecko-pedagogická hodnosť docenta pre odbor politickej ekonómie a aby tento záver bol predložený na schválenie Vedeckej rade VŠE v Bratislave.

Na zasadnutí Vedeckej rady Fakulty politickej ekonómie VŠE v Bratislave 22. 11. 1962 konala sa tiež habilitácia inž. A. Kamiača, vedúceho investičného odboru ŠBČS — Oblasného ústavu v Bratislave. Menovaný ako externý člen Katedry financií a úveru na VŠE v Bratislave sa habilitoval v zmysle vládneho uznesenia č. 929/1960 na docenta pre odbor financie a úver.

Uchádzač s. inž. A. Kamiač habilitoval sa na súbor publikovaných prác. Ako ha-

bilitačnú tézu určila habilitačná komisia problematiku *Podstata nerealizovanej kúpnej sily a jej vplyv na rozvoj hospodárstva (so zameraním na technický rozvoj)*. Za oponentov určila vedecká rada s. prof. inž. J. Pázmana, pracovníka Katedry ekonomiky priemyslu na VŠE v Bratislave; s. S. Potáča, vrchného riaditeľa ŠBČS v Prahe; s. doc. inž. V. Háčika, C. Sc., prorektora VŠE v Bratislave.

Habilitačné konanie viedol dekan Fakulty politickej ekonómie na VŠE v Bratislave prof. J. Rosa.

V prvej časti svojich téz rozviedol habilitant názory na vzťahy medzi fondom akumulácie a fondom spotreby v procese reprodukcie úhrnného spoločenského produktu. Ďalej sa zaoberal problematikou regulovania peňažného obehu a významom regulovania pri zabezpečovaní proporcionálneho rozvoja národného hospodárstva. Podľa názoru s. Kamiača sa plánovitým určovaním príjmov a výdavkov obyvateľstva na základe bilancie peňažných príjmov a výdavkov ako aj reguláciou peňažného obehu na základe pokladničného plánu zabezpečuje stabilita meny, plánujú sa vytvárajú predpoklady pre rast kúpnej sily peňazí, a tým aj pre sústavné zvyšovanie životnej úrovne obyvateľstva. Potom sa habilitant zaoberal možnosťami vzniku nerealizovanej kúpnej sily v socialistickom hospodárstve a ukázal, že môže v socialistickom hospodárstve dôjsť k vzniku nerealizovanej kúpnej sily, keď obyvateľstvo nemôže v určitom časovom období realizovať svoje peňažné príjmy a zabezpečiť si za ne spotrebný tovar, prípadne služby v požadovanom rozsahu a kvalite. Podľa jeho názoru môžu vznik nežiadúcej nerealizovanej kúpnej sily spôsobíť jednak nedostatky v hospodárskej politike, v plánovacej metodike ako aj v praktickom plánovaní, jednak neplnenie plánovaných výrobných úloh a neplnenie plánovaného dovozu spotrebných tovarov zo zahraničia. V závere sa s. Kamiač zaoberal dôsledkami vzniku a existencie nežiadúcej nerealizovanej kúpnej sily na rozvoj hospodárstva a ukázal, že táto nerealizovaná kúpna sila môže viesť i k čiastočnému zvýšeniu cien niektorých druhov tovarov, k zhoršeniu kvality niektorých výrobkov, k hromadeniu nadnormatívnych

zásob tých tovarov, o ktoré obyvateľstvo nejaví záujem, ale aj k neprirodzene vysokým nákupom iných tovarov, k negatívnemu vplyvu na materiálnu zainteresovanosť a pod. Habilitačné tézy vyústili do námietok na zabezpečenie peňažnej rovnováhy a na zníženie objemu nežiadúcej nerealizovanej kúpnej sily, a to prostredníctvom zlepšenia plánovacej metodiky, vytvorením rezerv, rozšírením služieb platených obyvateľstvom, zintenzívnením cestovného ruchu, zlepšením prieskumu trhu, zabezpečením rovnomerného plnenia plánu nielen kvantitatívne, ale i kvalitatívne, sprísnením kontroly mzdových fondov, lepším využitím financií a úveru a pod.

Po diskusii, v ktorej habilitant obhájil svoje tézy, vedecká rada fakulty sa jednomyseľne uzniesla navrhnúť Vedeckej rade VŠE v Bratislave, aby menovala inž. Kamiača za docenta pre odbor financií a úveru.

Na Fakulte politickej ekonómie VŠE v Bratislave sa konala 5. 12. 1962 pred vedeckou komisiou pre obhajoby kandidátskych dizertačných prác obhajoba práce s. inž. Milady Háčikovej, pracovníčky Výskumného kabinetu pri VŠE v Bratislave, na tému *Rentabilita priemyselného podniku a niektoré možnosti aplikácie lineárneho programovania pri jej plánovaní*.

Za oponentov práce schválila vedecká rada prof. J. Rosu, dekana Fakulty politickej ekonómie na VŠE v Bratislave; s. doc. inž. V. Kyzlinka, zástupcu vedúceho Katedry financií a úveru na VŠE v Prahe; s. doc. inž. J. Alexyho, pracovníka Katedry organizácie a plánovania chemického priemyslu na SVŠT v Bratislave. Zasadnutie komisie viedol prof. Július Pázman.

Kandidátska dizertačná práca s. Háčikovej sa delí na dve časti: Prvé dve kapitoly práce, ktoré tvoria prvú časť, zameriavajú sa na teoreticko-ekonomické zvládnutie riešeného problému a vytvárajú predpoklad pre matematické formulovanie modelu, zatiaľ čo druhá časť po všeobecnom rozbere sa zameriava na konkrétny príklad plánovania optimálnej štruktúry výroby tzv. simplexovou metódou z hľa-

diska rentability podniku Kovosmalt v Bratislave.

V prvej kapitole sa autorka zaoberá skúmaním obsahu rentability ako ekonomickej kategórie a v prehľade uvádza názory na pojem a podstatu rentability. V závere kapitoly podáva svoje stanovisko k ukazovateľom miery rentability a ich plánovania na úrovni podniku.

V druhej kapitole s. Háčiková najprv podáva analýzu používaných ukazovateľov rentability v našej hospodárskej praxi a činitele, ktoré ovplyvňujú tieto ukazovatele. Ďalej sa tu autorka zaoberá problematikou zvyšovania rentability v našich závodoch a poukazuje na nesprávne metódy, ktoré sa v našich podnikoch používajú na jej zvyšovanie.

Tretia kapitola je venovaná otázkam možnosti aplikácie matematických metód pri plánovaní a pri riešení optimálneho plánu vzhľadom na obmedzujúce podmienky; záverečná kapitola rieši konkrétny príklad aplikácie matematických metód na podmienky závodu Kovosmalt v Bratislave.

Oponenti vo svojich posudkoch vyzdvihli aktuálnosť skúmanej problematiky. Podľa ich názorov znamená dizertačná práca nielen obohatenie teoretických poznatkov, ale najmä ich aplikáciu na konkrétne podmienky podniku, zvlášť z hľadiska možnosti využitia samopočítačov pre potreby plánovania rentability.

Po vedeckej rozprave sa vedecká komisia na verejnom zasadnutí jednomyseľne uzniesla navrhnuť tak vedeckej rade fakulty, ako aj školy, aby udelili s. inž. Milade Háčikovej vedeckú hodnosť kandidátky ekonomických vied.

Dňa 5. decembra 1962 obhajoval inž. M. Majcher pred vedeckou komisiou Fakulty politickej ekonómie VŠE v Bratislave svoju kandidátsku dizertačnú prácu *Niektoré aspekty vplyvov pôsobiacich na potrebu úveru v priemysle*. Za oponentov uvedenej práce schválila vedecká rada prof. inž. J. Pázmana, pracovníka Katedry ekonomiky priemyslu na VŠE v Bratislave; doc. dr. Veltruského, pracovníka Katedry financií a úveru na VŠE v Prahe, a dr. J. Danečka,

vedúceho metodického odboru ŠBČS — Ústredia v Prahe.

Zasadnutie komisie otvoril a viedol súdr. doc. Petřivalský, C. Sc.

Kandidátska dizertačná práca s. Majchera sa celkove člení do 6. kapitol, pričom prvá kapitola sa zaoberá objektívnym charakterom výkyvov v potrebe obežných prostriedkov v podnikoch ako nutným sprievodným javom protikladu medzi dobou výroby a dobou obehu a v súvislosti s tým i objektívnou nutnosťou úveru za socializmu. Druhá kapitola je venovaná otázkam plánovania a normovania obežných prostriedkov a vzťahov medzi plánovaním a normovaním obežných prostriedkov a úverom ako jedným zo zdrojov krytia obežných prostriedkov. Tretia kapitola sa zaoberá významom platobného a zúčtovacieho styku pre jednotu a návaznosť materiálového a peňažného obehu a úlohou úveru pri zabezpečovaní platobného a zúčtovacieho styku. Štvrtá kapitola je venovaná prekračovaniu a neplneniu plánovaných výrobných úloh a vzájomných vzťahov medzi takýmito výkyvmi vo výrobe a potrebou úveru. Piata kapitola rozoberá problematiku podnikových zdrojov v rámci podnikovej hmotnej zainteresovanosti, kriticky hodnotí koncepciu vlastnej finančnej základne podniku opierajúcej sa o systém hmotnej zainteresovanosti, zavedený roku 1959, a vyvodzuje z toho závery pre využívanie úveru v národnom hospodárstve. Šiesta kapitola je venovaná hodnoteniu vplyvu metód na využitie vlastných obežných prostriedkov a vyúsťuje do kritického hodnotenia koncepcií jednotlivých metód úverovania i súčasnej praxe.

Uchádzač inž. M. Majcher oboznámil členov komisie s hlavnými tézami svojej kandidátskej práce a zaujal stanovisko k oponentským posudkom. Potom predsedajúci s. doc. Petřivalský otvoril diskusiu a poukázal na tri okruhy problémov, na ktoré by sa mala vedecká rozprava sústrediť, a to: a) chozrasčot a vzťah financií a úveru k nemu; b) upevňovanie demokratického centralizmu pri finančnej a úverovej politike; c) súvislosti medzi úverom a peňažným obehom. Súčasne však uviedol, že tým nechce ako predsedajúci obmedzovať okruh otázok vedeckej rozpravy.

Dizertant inž. M. Majcher vyčerpávajú-

cim spôsobom odpovedal na jednotlivé otázky a uviedol, že pokiaľ ide o zrýchlenie obratu obežných prostriedkov, týka sa toto zrýchlenie iba procesu obehu; v skutočnosti za týmto zrýchlením nie je nijaké uvoľnenie materiálových hodnôt. V takomto prípade dochádza iba k priblíženiu pohybu peňazí za pohybom materiálových hodnôt, čo sa súčasne prejaví v poklese potreby množstva peňazí, bezhotovostného (bankového) obratu. Ďalej sa zaoberal problematikou zamerania zásad podnikovej hmotnej zainteresovanosti na uvoľnení obežných prostriedkov v dôsledku zrýchlenia ich obratu. Podľa názoru dizertanta nadplánované voľné peňažné prostriedky treba spravidla využiť v súlade so spoločenskou realizáciou; zásady pod-

nikovej hmotnej zainteresovanosti nie sú v súlade s uvedenou skutočnosťou.

Dizertant sa vo svojej odpovedi stotožnil s názorom doc. Ferianca, že pri skúmaní objektívnej nevyhnutnosti úveru nestačí vychádzať z rozporu medzi dobou výroby a dobou obehu, ale aj z nevyhnutnosti rozdeľovania a znovurozdeľovania úhrnného spoločenského produktu a národného dôchodku a z možnosti štátneho rozpočtu pri tomto rozdeľovaní a znovurozdeľovaní.

Komisia na neverejnom hlasovaní sa jednomyseľne uzniesla, aby uchádzačovi s. inž. Milanovi Majcherovi, pracovníkovi Katedry financií a úveru na VŠE v Bratislave, bola udelená vedecká hodnosť kandidáta ekonomických vied.

L. K.

Príprava medzinárodnej konferencie o súčasnej buržoáznej politickej ekonomii

V októbri 1963 uplynú tri roky od medzinárodnej konferencie, ktorú usporiadal Ekonomický ústav Nemeckej akadémie vied v Berlíne o nových javoch v súčasnej buržoáznej politickej ekonomii. Berlínska konferencia predstavuje dôležitý medzník v rozvoji medzinárodnej spolupráce marxistických ekonómov zaoberajúcich sa kritikou buržoáznych ekonomických teórií. Protokol konferencie, ktorý vyšiel po nemecky a teraz vychádza aj v ruštine (prvá časť ruského prekladu vyšla koncom roku 1962), plní pozitívnu úlohu v boji proti buržoáznej ekonomickej ideológii a súčasne je východiskom pre ďalšie a hlbšie rozpracovanie teoretických i metodologických otázok marxistickej kritiky súčasnej buržoáznej politickej ekonomie.

Na prácu berlínskej konferencie nadviaže nová medzinárodná konferencia, ktorú sa podujal zorganizovať Ekonomický ústav Bulharskej akadémie vied. V súvislosti s prípravou tejto konferencie konala sa v dňoch 20. až 21. marca t. r. v Budapešti porada predstaviteľov ekonomických ústavov akadémii európskych socialistických krajín. Na porade sa zúčastnili prof. dr. M. T. Vladigerov, člen korešpondent BAV, za EÚ BAV, doc. dr. Š. Heretik za EÚ ČSAV a SAV, dr. Gy. Göncöl a dr. P. Erdős za EÚ MAV, dr. H. Meissner za EÚ NAV a prof. dr. B. Minc za EÚ PAV.

Zástupca Ústavu pre medzinárodné vzťahy a svetovú ekonomiku v Moskve, ktorý sa na porade nemohol zúčastniť, zaslal svoje pripomienky a návrhy písomne.

Predmetom porady bola tematika konferencie, otázky jej organizácie a deľby práce pri jej príprave. Vychádzajúc zo skúseností berlínskej konferencie, účastníci porady sa dohodli zamerať rokovanie pripravovanej konferencie na jednu konkrétne vymedzenú problematiku a súčasne jej rozčlenením zabezpečiť, aby sa v diskusii čo najvšestrannejšie objasnila. Na základe predbežných návrhov niektorých ekonomických ústavov za ústrednú tému konferencie v Sofii zvolili: *Nové tendencie súčasnej buržoáznej politickej ekonomie v súvislosti s hospodárskou politikou*. V rámci tejto hlavnej témy sústredí sa diskusia na týchto päť okruhov otázok:

1. Štrukturálne zmeny (PER),
2. Ekonomický rast (MER a NDR),
3. Ekonomické regulovanie (SSSR),
4. Otázky integrácie (BER),
5. Metodologické princípy (ČSSR).

Zároveň boli podľa terajšieho stavu rozpracovanosti týchto otázok stanovení referenti z jednotlivých krajín, ako sú uvedené v zátvorke.

Hlavnou úlohou sofijskej konferencie bude teda z hľadiska uvedených oblastí problémov všestranne a hlboko objasniť,

ako sa v najnovších tendenciách buržoáznej politickej ekonómie odrážajú štrukturálne zmeny v ekonomike súčasného kapitalizmu a ako sa v spojitosti s týmito zmenami vyvíja vzťah medzi buržoáznymi ekonomickými teóriami a hospodárskou politikou hlavných kapitalistických krajín.

Na porade sa ďalej uznieslo, že pre jednotlivé podtémy nebudú vypracované hlavné referáty. Úlohou referentov z rôznych krajín bude zhrnúť podstatu a hlavné úlohy všetkých príspevkov, ktoré dôjdu k príslušným témam. Takto sa má v diskusii zabezpečiť čo najdôkladnejšia výmena názorov na všetky otvorené a nové otázky postavené v príspevkoch. Príspevky a diskusia konferencie budú uverejnené v osobitnom zborníku.

Konferencia sa bude konať v apríli 1964 v Sofii. Zúčastnia sa jej marxistickí ekonómi zo socialistických krajín ako aj z Anglicka, Francúzska, Rakúska, západného Nemecka, Talianska, Nórska a Fínska. Na konferenciu môžu zaslať príspevky aj ekonómi, ktorí sa na nej osobne nezúčastnia. Termín pre zaslanie príspevkov [Ekonomickému ústavu EAV] je začiatok novembra 1963. Prípravou účasti na konfe-

rencii za jednotlivé socialistické krajiny sú poverené ich akademické ekonomické ústavy.

Účastníci porady prijali napokon odporúčanie, aby sa ďalšia medzinárodná konferencia z oblasti marxistickej kritiky konala v ČSSSR; za jej ústrednú tému boli predbežne určené otázky predmetu a metodológie súčasnej buržoáznej politickej ekonómie.

Ako vidieť, nové formy spolupráce medzi ekonómami socialistických krajín, vyskúšané už pri organizovaní berlínskej konferencie, ktorú pripravila podobná pracovná porada v Bratislave v novembri 1959, stávajú sa osvedčenou tradíciou. Zabezpečujú nielen skutočne medzinárodný charakter konferencie, ale aj určitú deľbu práce a koordináciu teoretického výskumu súvisiaceho s problematikou konferencie. Porada v Budapešti je takto ďalším prínosom k prehĺbeniu internacionalizácie marxistického ekonomického bádania. Za jej zvolanie a vzornú organizáciu patrí pracovníkom Ekonomického ústavu Maďarskej akadémie vied úprimné uznanie.

Štefan Heretik

Oprava. V článku Z. Hábu *Vznik socialistického sektora na Kube*, ktorý vyšiel v Ekonomickom časopise (1963), č. 3, má byť namiesto „pesiet“ správne uvedené „pesos“.