

# EKONOMICKÝ

# ČASOPIS | 9

28. XII. 1969

1969

XVII

## Z OBSAHU

Ladislav Unčovský, Problémy systémového prístupu k ekonómii – Jozef Kubačka, Analýza dôchodkovej dane so zameraním na vytvorenie komplexného racionálneho daňového systému – František Turnovec, Všeobecná ekonomická rovnováha v podmienkach dokonalej konkurencie – Vladimír Bachár, Vývoj hospodárskej politiky v USA po druhej svetovej vojne – Rudolf Krč, Konjunkturálne testy – nástroj skúmania tendencie rozvoja podnikov a odvetví – Recenzie – Správy

J-C

VYDAVATEĽSTVO SLOVENSKEJ AKADÉMIE VIED

# OBSAH

<b>State</b>	
Ladislav Unčovský, Problémy systémového prístupu v ekonómii . . . . .	800
Jozef Kubačka, Analýza dôchodkovej dane so zameraním na vytvorenie komplexného racionálneho daňového systému . . . . .	821
<b>Konzultácie</b>	
František Turnovec, Všeobecná ekonomická rovnováha v podmienkach dokonalej konkurencie . . . . .	838
<b>Prehľady</b>	
Vladimír Bachár, Vývoj hospodárskej politiky v USA po druhej svetovej vojne .	853
Rudolf Krč, Konjunkturálne testy – nástroj skúmania tendencie rozvoja podnikov a odvetví . . . . .	865
<b>Recenzie a bibliografia</b>	
Tri sovietske práce o problémoch hospodárskej reformy v ZSSR a v európskych socialistických krajinách – S. Hoffmannová . . . . .	875
Hermann Lehmann, Grenznutzentheorie – E. Freistadt . . . . .	880
Bibliografia – L. Greiner . . . . .	884
<b>Správy</b>	
Na okraj 9. konferencie CIRET-u v Madride (R. Krč) . . . . .	886

---

Vedúci redaktor Ernest Freistadt

Zástupca vedúceho redaktora Ivan Okáli

Redaktorka Katarína Rybanská

Tajomníčka redakcie Hana Smilková

Redakčná rada: Gerhard Brhlovič, Jozef Dančo, Rudolf Filkus, Štefan Heretik, Pavol Hoffmann, Filip Hronský, Michal Hronský, Félix Hutník, Jan Iša, Ján Kúkeľ, Milan Majcher, Jaroslav Němec, Ľudovít Pezlár, Jan Přívara, Pavol Rapoš, Mikuláš Sedláčik, Jozef Sojka, Ladislav Unčovský, Jozef Vojtko

Adresa redakcie: Bratislava, ul. Gen. Dr. M. R. Štefánika č. 4, telefón 357-61-5

Číslo redakčne spracované v auguste 1969

LADISLAV UNČOVSKÝ

## Problémy systémového prístupu v ekonómii

### 1. Niektoré skúsenosti s používaním matematických modelov

V posledných rokoch sa matematické modely stali neoddeliteľnou súčasťou ekonomickej teórie i praxe a pojem modelu prešiel nielen do úzko odbornej, ale aj do všeobecnej ekonomickej terminológie. V užšej odbornej oblasti ide predovšetkým o ekonomicko-matematické modely, v rámci ktorých sa vykryštalizovali — síce s častým prelínaním — tri typy modelov:

1. modely matematickej ekonómie,
2. modely ekonometrie a
3. modely operačného výskumu.

Popri ekonomicko-matematických modeloch vystúpili v poslednom čase do popredia najmä informačné a organizačné modely. Okrem týchto modelov zameraných na kvantitatívne vzťahy sa často používajú aj verbálne modely — opisy hlavných rysov, najmä abstraktných systémov ekonomickej teórie.

Treba napokon spomenúť aj časté používanie označenia „model“ v súvislostiach, kde nemožno hovoriť o modeli v teoretickom zmysle slova, a kde ide napr. o vzorový organizačný poriadok a pod. Zrejme takéto módne zneužívanie termínu „model“ neprispieje ani k skutočnému rozvoju modelovej techniky, ani k vyjasneniu pojmov.

Z hľadiska cieľov modelovania po stránke použitia možno modely klasifikovať viacerými spôsobmi. V prvom rade možno hovoriť o modeloch: 1. pozitívnych a 2. normatívnych.

Pozitívny model neobsahuje jediné riešenie a nedáva jediný návod pre rozhodnutie, ale umožňuje orientáciu pri rozhodovaní.

Normatívny model dáva spravidla optimálne riešenie, a tým návod pre rozhodovanie.

S tým súvisí delenie modelov na: 1. vysvetľovacie a 2. rozhodovacie.

Vysvetľovací (explikatívny) model slúži na objasnenie modelového objektu a jeho zmien. Možno ich ďalej rozdeľovať na: a) teoretické a b) empirické.

Teoretický vysvetľovací model sa opiera o súvislosti vyplývajúce z poznatkov príslušnej vednej disciplíny, spravidla v kvantifikovanej forme.

Empirický vysvetľovací model narába s modelovým objektom ako s čiernou schránkou alebo vychádza z hlavných zákonitostí, ktoré možno zistiť zo správania objektu. (Čierna schránka je abstraktný model systému, ktorý je zameraný iba na vstupy do systému a výstupy, nie na charakter dejov vnútri sústavy.)

Rozhodovacie (operačné) modely slúžia na výber optimálneho rozhodnutia za daných predpokladov, na základe ktorých sú zostavené. Možno ich deliť na modely: 1. štruktúrne a 2. optimalizačné.

Štruktúrny rozhodovací model je zameraný na analýzu a syntézu vzťahov (štruktúry) v modelovanom objekte, pričom ukazuje viac možných riešení ako podklad pre rozhodnutie. Od vysvetľovacích modelov sa odlišujú spravidla len zameraním, ktoré sa prejavuje najmä tým, že sú zostavené v súlade s potrebou určitej rozhodovacej situácie. Sem patria najmä maticové modely, modely hromadnej obsluhy a i.

Optimalizačný rozhodovací model ukazuje predovšetkým najlepšie riešenia ako podklad rozhodnutia z hľadiska určitého daného cieľa (účelovej funkcie).

Z hľadiska výstavby modelu vzhľadom na jeho použitie možno hovoriť o modeli: 1. poznávacom a 2. implementačnom.

Poznávací model (vysvetľovací alebo rozhodovací) slúži na analýzu určitého javu, prípadne ako podklad pre rozhodnutie o ňom (napr. návrh optimálneho sortimentu výroby v podniku, optimálnej miery akumulácie v hospodárstve a pod.), nerieši však problémy nadväznosti na podkladovú základňu údajov, vytvorenie spätných väzieb pri zavedení výsledkov a pod. Z tohto hľadiska ide o parciálny prístup k modelovaniu.

Implementačný model je ten, v ktorom je prvotným hľadiskom riešenie praktického, spravidla zložitého problému. V modeli sa preto berú do úvahy vzťahy k okoliu, nadväznosť na základňu dát a riešia sa otázky začlenenia výsledkov riešenia do existujúcej sústavy.

S uvedeným pohľadom na klasifikáciu modelovania súvisí aj klasifikácia modelovaných procesov podľa nárokov na komplexnosť modelovania. Z toho hľadiska možno hovoriť o konvenčných a nekonvenčných procesoch.

Konvenčný modelový proces je taký, v ktorom modelovanie slúži len na zmenu častí (etapy) celého procesu. Pritom model zrejme musí brať túto skutočnosť do úvahy (napr. optimalizácia plánu za ináč nezmenenej metodiky plánovania, informačný model spracovaný pri zavedení počítača bez zmeny obsahu a rozsahu informácií).

Nekonvenčný modelovaný proces je taký, v ktorom v rámci vypracovania modelu mení, resp. navrhuje celý proces, t. j. všetky časti a etapy (napr. budovanie integrovaného systému riadenia podniku).

Modely používané v jednotlivých ekonomických disciplínach, používa-

júcich modelové prístupy, spadajú často do rôznych kategórií uvedenej klasifikácie. Je zrejmé, že modely matematickej ekonómie patria predovšetkým do kategórie poznávacích, vysvetľovacích a teoretických modelov. Do tejto kategórie možno zahrnúť aj časť ekonometrických modelov, hoci väčšina z nich patrí medzi empirické vysvetľovacie modely. Naopak, modely operačného výskumu patria väčšinou do skupiny rozhodovacích modelov.

Z uvedených typov modelov sa implementačné modely vyskytujú zatiaľ takmer výlučne len v modeloch operačného výskumu. Implementačný charakter modelu prevláda aj v jestvujúcich informačných a organizačných modeloch, hoci v literatúre sú známe aj teoretické, prípadne empirické vysvetľovacie modely.

V súvislosti s doterajším rozvojom modelovania v ekonómii sú mnohé vážne problémy spojené s vysvetľovacími, najmä teoretickými modelmi, resp. s rozvojom a využívaním matematickej ekonómie a teoretickej ekonómie vôbec.

V popredí záujmu ekonomickej teórie na celom svete sú problémy makroekonomické. V súvislosti s tým aj matematická ekonómia pracuje s veľmi zjednodušenými vysvetľovacími modelmi, s čím možno súhlasiť. V porovnaní s používaním matematických modelov v iných, aj rýdzo teoretických vedných odboroch, ako sú fyzika, biológia a pod., vynára sa tu však jedno nebezpečenstvo. Vzhľadom na to, že pri modelovaní ekonomických, najmä makroekonomických procesov je na jednej strane možnosť v modeli zvoliť predpoklady oveľa voľnejšie ako v spomínaných prírodovedeckých disciplínach, na druhej strane sú možnosti testovania výsledkov podstatne horšie, model i jeho riešenie sa môže ľahko odtrhnúť od skutočných procesov. Následky toho sa prejavujú jednak v mylných výsledkoch takého modelovania, na druhej strane sa sťažuje ich správne ocenenie, čo môže viesť k zavrhovaniu perspektívne významných modelov a naopak.

Je zrejmé, že nie je vždy ľahké riešiť problém východiskových predpokladov i spätnej väzby výsledkov na skutočnosť v silne abstrahovanom modeli. Nie je účelom predloženého článku riešiť uvedený problém v plnej šírke. Riešenie môže spočívať iba v takej formulácii úlohy, ktorá by brala do úvahy nadväznosti modelovanej skutočnosti i samotného modelu na okolie a zároveň by obsahovala vhodné miery porovnania výsledkov modelu so skutočnosťou. Tento prístup k modelovaniu obsahuje črty systémového prístupu. Možno teda konštatovať, že už na poli teoretických modelov matematickej ekonómie, z požiadavky správnej formulácie východiskových predpokladov a voľby miery správnosti vzniká potreba systémového prístupu.

V súvislosti s tým sa treba pozastaviť nad pojmom „systém“ a „systémový prístup“. Pokiaľ ide o definície systému, v literatúre je ich celý rad. Z hľadiska zamerania tohto článku stačí definovať systém ako súbor urči-

tých prvkov (podsystemov), ktorý sa ako celok vyznačuje určitými vlastnosťami. Bez nárokov na úplnosť treba uviesť najmä tieto:

1. Existencia tzv. systémových zákonov, t. j. zákonov, ktorými sa riadi systém ako celok a ktoré sa odlišujú od zákonov, ktorými by sa spracoval iba súčet prvkov nevytvárajúci systém.

2. Definovateľnosť systému, ktorá vyžaduje, aby bolo možné vymedziť jednotlivé prvky, vzťahy medzi nimi, systém ako celok a okolie systému, spolu s vnútornými hranicami medzi prvkami a vonkajšími hranicami medzi systémom a okolím.

Okrem všeobecných vlastností sa ekonomické systémy vyznačujú aj ďalšími vlastnosťami, medzi ktoré patrí najmä:

3. dynamičnosť,
4. spolupôsobenie ľudí a strojov,
5. jednota systému ako súboru procesov materiálnych, informačných a rozhodovacích.

Systémový prístup predpokladá analyzovať daný objekt alebo proces ako systém s príslušnými vonkajšími i vnútornými vzťahmi a vývojovými tendenciami.

Cieľom predloženého príspevku je ukázať predovšetkým na základe skúseností z operačného výskumu ako vyplýva potreba uplatnenia tohto prístupu a rozvoj systémových disciplín, najmä z doterajšieho vývoja použitia moderných metód v ekonómii.

Uvedený prístup — vychádzajúci z problémov takých vedných disciplín, ako je operačný výskum a iné odbory používajúce matematické metódy — vyplýva zo skutočnosti, že len v tejto oblasti sú nazhromaždené prvé skúsenosti. Preto sa rozoberajú niektoré problémy uvedených disciplín na začiatku článku.

Ďalší problém v súvislosti s používaním modelov matematickej ekonómie vyplýva najmä z porovnania s inými odbornými používajúcimi modelovú techniku, napr. z teórie riadenia technologických procesov a automatizácie. Matematické modely používané v tejto oblasti sa líšia od modelov matematickej ekonómie podstatne hlbším prepracovaním modelov i väčšou šírkou prebádanej oblasti. Kým napr. teória riadenia procesov a automatizácia sa môžu opierať o veľmi presne prepracované zákony fyziky, chémie, chemického inžinierstva atď., kvantifikované zákonitosti ekonómie, vhodné pre začlenenie do modelu, sú väčšinou málo prepracované a pokrývajú len malú časť spotrebných problémov. Riešiť príčinu tejto odlišnosti opäť nie je účelom tohto článku. Je však zrejmé, že v dlhodobom pohľade sa otázka rozvoja skúmania kvantitatívnych závislostí v rámci matematickej ekonómie stane rozhodujúcou nielen pre modely samotnej matematickej ekonómie a ekonometrie, ale aj operačného výskumu. Používanie výsledkov matematickej ekonómie ako podklad pre modely opäť predpokladá dôkladnú analýzu príslušného systému, v kto-

rom sa majú uplatniť. Osobitne dôležitý je tento problém vo vzťahu k modelovaniu sústav socialistickej ekonómie, a to v dvoch smeroch.

Doterajší vývoj teórie socialistickej ekonomickej sústavy ukazuje, že jestvuje rad kategórií, ktorým sa dlhý čas nevenovala pozornosť, a to z rôznych dôvodov. Ako príklad možno uviesť riziko, infláciu, trhové formy a pod. Analýza týchto pojmov si spravidla v modernej ekonomickej teórii vyžaduje kvantitatívne prístupy. Aj dejiny nemarxistickej ekonómie ukazujú, že ku kvantitatívnej analýze sa pristupuje až po dôkladnom verbálnom popise a analýze. Len výnimočne možno pristupovať ináč aj k analýze javov z ekonómie socializmu. Nemožno sa ani tu obísť bez dôkladného opisu a analýzy problému.

Potreba analýzy javov v systémových súvislostiach platí nielen v oblasti ekonomickej teórie a matematickej ekonómie, ale je nevyhnutná aj pri zavádzaní tých modelov operačného výskumu, ktoré majú hlbšie ekonomické pozadie a nie sú technicko-ekonomického charakteru. Ako príklad tu možno uviesť modely teórie zásob. Bez analýzy systému, ktorého model sa má uplatniť a bez porovnania predpokladov modelu so skutočnosťou nemožno dôjsť k správnym výsledkom. O tom svedčia aj prvé pokusy s aplikáciou modelu zásob.

Naliehavosť systémového prístupu vystupuje práve pri operačnom výskume viac v iných súvislostiach. Vyplýva to zrejme predovšetkým z faktu, že pri operačnom výskume je práve aplikačné hľadisko najzrejmšie. Napriek tomu sa však v súvislosti s operačným výskumom vyskytli mnohé problémy, ktoré viac ukázali dôležitosť systémového prístupu než rýdzo teoretické úvahy.

Prvý problém, ktorý často zvädza k parciálnemu riešeniu, súvisí so skutočnosťou, že operačný výskum je zatiaľ súhrnom modelov a metód navzájom viazaný viac-menej len formálnymi triediacimi hľadiskami. Jeho metódy sa používajú v rade oblastí ako je systémové inžinierstvo, kvantitatívna ekonomická politika, ktoré sa považujú za osobitné disciplíny, ale aj v disciplínach nesúvisiacich s ekonomikou, ako je vojenská veda, projektovanie vodných nádrží a i. Z hľadiska ktorejkoľvek aplikačnej oblasti však metódy operačného výskumu netvorí uzavretú sústavu. Príkladom môže byť napr. teória riadenia podniku, resp. riadenie podniku v praxi. Metódami operačného výskumu možno síce kvantifikovať niektoré známe oblasti, ako je optimalizácia výrobného plánu, optimalizácia zásob a pod., nerieši sa však rad iných dôležitých problémov, ktoré sú nedeliteľnou súčasťou podniku ako systému. Tento stav je skutočnosťou napriek tomu, že operačný výskum sa od počiatku označuje za systémovú disciplínu.

Druhý zdroj parciálneho riešenia možno hľadať priamo v povahe operačného výskumu ako vedeckej disciplíny. Vo väčšine literatúry, hlavne časopiseckej, sa operačný výskum ako celok stotožňuje s matematickými

modelmi operačného výskumu. Implementačnej stránke sa temer vôbec nevenuje pozornosť, čo zrejme podporuje zanedbanie týchto problémov v praxi.

V tejto súvislosti je pozoruhodný vývoj operačného výskumu v USA. Dnes možno hovoriť o rozštiepení operačného výskumu na akademický a aplikačný. Nositeľom akademického operačného výskumu sú predovšetkým univerzity, prípadne výskumné ústavy. Po obsahovej stránke sa akademický operačný výskum sústreďuje na matematickú stránku problému. Aplikovaný operačný výskum sa sústreďuje v poradenských podnikoch a príslušných zložkách veľkých firiem. Je zameraný na komplexné systémové riešenie problémov s dôrazom na implementačné hľadisko. Výsledky aplikovaného operačného výskumu sú väčšinou predmetom firmného tajomstva, a len veľmi málo z nich je publikovaných.

Treba zdôrazniť, že doteraz uvedené skutočnosti neznamenajú podceňovanie úlohy matematického modelu v celkovej sústave operačného výskumu. Matematické modelovanie je základňou operačného výskumu. Neslobodno ho však stotožňovať s celým obsahom operačného výskumu.

O probléme jednotlivých častí operačného výskumu s ohľadom na implementačné hľadiská pojednáva druhá časť článku.

S práve uvedenou problematikou súvisí aj otázka teamového prístupu k riešeniu úloh operačného výskumu. Tento princíp, aj keď je bežne deklarovaný, sa často nedodržuje. Teamový spôsob riešenia je však len realizačnou formou systémového prístupu k riešeniu problémov operačného výskumu. Skutočnosť, že pri riešení niektorej úlohy sa nepocituje potreba spolupráce tímu, je obyčajne indikátorom — pokiaľ nejde o veľmi jednoduchý príklad — že implementačná stránka riešenia je zanedbaná a nemožno hovoriť o systémovom prístupe, ani očakávať úspech riešenia.

Mnoho z doteraz napísaného možno vzťahovať aj na iné oblasti použitia matematiky v ekonómii, hoci nie v každom prípade v rovnakej miere. Jedným zo všeobecných vysvetlení a mnohých nedorozumení i nedostatkov, aspoň po stránke teoretickej, je fakt, že použitie matematiky v ekonómii je ešte veľmi mladé a že matematika ešte neprenikla do jednotlivých ekonomických disciplín tak, ako je to napr. vo fyzike a v ostatných prírodovedných disciplínach. O tom svedčí aj samotný pojem „aplikácia matematiky v ekonómii“. Určitý matematický aparát je už jasne súčasťou fyziky a len veľmi zriedkavo môže dôjsť k sporu o tom, kedy ide o fyzikálny problém a kedy o matematický. Takáto kryštalizácia vyžaduje zrejme dlhší vývoj jednotlivých disciplín, môže však byť užitočné ozrejmiť si v tejto súvislosti základné hľadiská.

V rámci komplexu uvedených problémov treba uviesť otázku formulácie problému, ktorá sa má riešiť v rámci operačného výskumu, resp. iných disciplín používajúcich matematiku. V tejto súvislosti možno ho-



vorit o problémovom a formálnom prístupe k formulácii problému. V začiatočnom štádiu spolupráce zadávateľov a riešiteľov je sklon zadať úlohu pre riešenie už určitou konkrétnou metódou, ktorá je prípadne známa. Systémový prístup pri zadávaní úloh vyžaduje dôkladnú znalosť problematiky a jasnú formuláciu cieľov. Znalosť vlastností metód, ktorými sa má úloha riešiť a znalosť výpočtovej techniky je osožná, ale druhoradá. Chybou je však, ak už pri zadávaní a formulácii úlohy prevláda hľadisko metódy nad znalosťou problému a cieľov. Príčinou takého formálneho prístupu sú spravidla nedostatočné skúsenosti tak zadávateľov, ako aj riešiteľov, najmä so systémovým spôsobom riešenia a zadávania úlohy. Ako ďalšiu príčinu možno uviesť často nedostatočnú teoretickú rozpracovanosť danej problematiky.

V súvislosti so systémovým prístupom vystupuje úloha zadávateľa problému do popredia aj v inej súvislosti. Pokiaľ ide najmä o uplatnenie rozhodovacích modelov, riešenie ktorých má mať za následok silný zásah do práce a organizácie zadávateľskej organizácie, nie je mysliteľné bez aktívnej spolupráce zadávateľa. Bez toho, aby predložený článok riešil uvedenú stránku problematiky, treba tu v súvislosti so spoluúčasťou zadávateľa uviesť taký dôležitý moment, ako je bezprostredná spoluúčasť vedenia zadávateľskej organizácie. Táto zásada sa u nás často porušuje vtedy, keď sa riešenie úloh zavádzania matematických metód a samočinných počítačov považuje iba za záležitosť niektorého výkonného orgánu a priamo ho nesleduje a nerieši aj vedenie, ktoré jedine môže účinne riešiť niektoré organizačné a iné zásahy, nevyhnutné pri systémovom prístupe.

Ako sa už povedalo na viacerých miestach, naliehavosť systémového prístupu je rozdielna podľa typov problémov a príslušných modelov. Možno však konštatovať, že vývoj v oblasti ekonomickej teórie a teórie riadenia stále viac vyžaduje tento prístup. Možno tu spomenúť predovšetkým modernú teóriu riadenia podnikov a rodiaču sa teóriu riadenia národného hospodárstva, resp. makrocelkov vôbec i ich praktickú realizáciu. Osobitne to platí pre tzv. integrované systémy riadenia. V súvislosti s problematikou treba stručne uviesť, že pod integrovaným systémom riadenia sa rozumie systém, v ktorom sa uplatňuje skĺbené riešenie týchto problémov:

1. rozhodovacej štruktúry objektu,
2. informačnej štruktúry podniku,
3. riadenia technologických procesov v nadväznosti na informačný systém,
4. organizačnej štruktúry objemu.

Je zrejmé, že riešenie takého komplexu otázok je nemožné bez systémového prístupu.

Z hľadiska logiky i histórie systémového prístupu sa treba osobitne pozastaviť pri probléme riešenia informačnej stránky integrovaného systému. V praxi sú zatiaľ oveľa viac rozšírené informačné systémy budované samostatne, bez nadväznosti na ostatné uvedené problémy. Problematika systémového prístupu vystupuje do popredia už v súvislosti s nasadením moderných samočinných počítačov.

Po stránke vecnej tvoria najširšiu oblasť uplatňovania systémového prístupu problémy ekonomickej praxe i teórie vo všeobecnosti. Tu však nejde už o viazanie na niektoré metódy, prípadne technické prostriedky, ako to bolo v doteraz uvedených oblastiach. Oprávnenosť a potreba systémového prístupu tu vyplýva z povahy ekonomických javov a procesov. Konkrétne uplatnenie systémového prístupu je o to obťažnejšie.

Doteraz uvedené oblasti a v nich vznikajúce problémy ukázali potrebu systémového prístupu. Na zváženie konkrétnych možností uplatnenia tohto prístupu je osožné ukázať hlavné metódy, ktoré sú rozpracované pre metodologickú realizáciu systémového prístupu.

## 2. Systémová analýza a príbuzné metódy

Potreba systémového prístupu viedla v posledných rokoch k radu metodologických i teoretických štúdií o systémoch a systémových metódach. Z týchto štúdií sa utvorili celkom nové metodologické disciplíny, už dotvorené alebo ešte v štádiu formovania, i nové smery v rámci už jestvujúcich vedeckých disciplín. Vo všeobecnosti, čo sa týka ich vzniku, možno hovoriť o dvoch typoch štúdií o systémoch:

1. Štúdiá, ktoré vznikli v dôsledku potreby riešenia praktických problémov systémového prístupu. Majú metodologický, často až pragmatický charakter.

2. Rýdzo teoretické štúdiá, ktoré vznikli v rámci kybernetiky a príbuzných „kybernetizujúcich“ disciplín.

V prevažnej väčšine ide o štúdiá celkom všeobecné, bez priameho vzťahu ku konkrétnym problémom, hlavne pokiaľ ide o vyžadovanú podrobnosť. Veľmi často sa vyskytujú prakticky zamerané štúdiá, ktoré používajú poznatky alebo aspoň termíny z teoretických prác, avšak bez dostatočného skĺbenia. Možno povedať, že nedostatočná skĺbenosť medzi čisto praktickým a teoretickým prístupom k riešeniu problémov je jedným z nedostatkov, ktorým sa vyznačuje terajší stav disciplín orientovaných na systémy.

Podľa predmetu možno systémovo orientované disciplíny, resp. prístupy deliť opäť na dve skupiny, a to na disciplíny: 1. špeciálne a 2. všeobecné.

Špeciálne systémovo orientované disciplíny sú také, ktoré vychádzajú z určitej predmetovo vymedzenej oblasti, študujú ju však prevažne ako systém. Do tejto skupiny disciplín možno zahrnúť viaceré, ale ide o dis-

ciplíny navzájom sa veľmi silne líšiace čo sa týka vzniku a zamerania. Ako príklad možno uviesť samotný operačný výskum. Iným príkladom môže byť tzv. systémové programovanie. Odlišnejšia je orientácia teórie podnikových modelov a teórie integrovaných sústav riadenia. Sem by sa napokon mohli zaradiť aj „špeciálne kybernetiky“, ako je ekonomická kybernetika a pod.

Všeobecné systémovo orientované disciplíny sú tie, ktoré sa zameriavajú na štúdium abstraktných systémov a metód analýzy systémov, bez priameho vzťahu na ich konkrétny obsah. Sem možno zaradiť systémovú analýzu, systémové inžinierstvo, všeobecnú teóriu systémov a kybernetiku.

Už tu treba konštatovať, že špeciálne systémové disciplíny, ale najmä všeobecné disciplíny sa málokedy vyskytujú v „čistej forme“. Všeobecné disciplíny nadobúdajú obyčajne aspoň čiastočne aj vecné zameranie.

Na príklade operačného výskumu je možno ukázať niektoré problémy špeciálnych systémových disciplín i niektoré problémy metodológie systémového prístupu vôbec.

V prvej časti tejto práce sme analyzovali proces vzniku potreby systémového prístupu z niektorých problémov aplikácie operačného výskumu. Preto sa zdá byť protichodné zaradenie operačného výskumu medzi systémové disciplíny. V skutočnosti je tento rozpor len zdanlivý. Vyplýva z nesúladu medzi vlastnou koncepciou operačného výskumu a praxou jeho uplatňovania, resp. jedného zo smerov jeho vývoja. Túto skutočnosť treba konštatovať nielen na základe skúseností u nás; o tom svedčia rôzne pokusy v literatúre na celom svete. Treba buď znovu zdôrazniť systémovú funkciu operačného výskumu, alebo vyčleniť v rámci operačného výskumu osobitnú poddisciplínu, zameranú na systémový prístup. Napríklad Cook v práci [3] rozlišuje: 1. klasický, 2. technický a 3. kontextuálny operačný výskum.

Pod klasickým operačným výskumom rozumieme výskum spočívajúci len v uplatnení zásady vedeckých metód, možno povedať „rýdzi systémový prístup“, bez zreteľa na metódy. Technický operačný výskum kladie do popredia špeciálne metódy, známe dnes ako metódy operačného výskumu. Kontextuálny operačný výskum je v podstate systémovo orientovaný operačný výskum. Túto Cookovu klasifikáciu možno chápať aj ako jednotlivé stupne vývoja operačného výskumu.

Pokiaľ je teda reč o operačnom výskume ako systémovej disciplíne, pôjde vždy o systémovo orientovaný operačný výskum. Aplikáčnne modely systémovo orientovaného operačného výskumu sú implementáčnne modely. Taký prístup k modelovaniu, ktorého cieľom je vytvorenie implementáčnneho modelu sa označuje ako implementáčnny prístup.

Vytvorenie implementáčnneho modelu je spojené s radom problémov, logicky zviazaných, ktoré možno súčasne považovať aj za etapy výstavby modelu v chronologickom poradí. Ide o tieto okruhy problémov, resp. etapy výstavby:

1. Definícia problému, ktorá pozostáva z: a) formulácie problému, b) vymedzenia cieľov a c) z definície systému.

Formulácia problému predstavuje úvodné štádium riešenia, v ktorom sa za spolupráce zadávateľa a riešiteľa formuluje problém po vecnej stránke s dostatočnou detailnosťou pre riešenie. Podobným spôsobom sa uskutocňuje vymedzenie cieľov riešenia, opäť vzhľadom na problémovú orientáciu. V rámci definície systému riešiteľ vytvára už ideovú formu modelu.

2. Analýza modelu študuje rámcovo vymedzený model pomocou teoretického aparátu, ktorý je k dispozícii a vytvára tým predpoklady pre vytvorenie a riešenie modelu. V ekonomických modeloch ide predovšetkým o analýzu problému a formuláciu jeho jednotlivých častí pomocou aparátu ekonomickej teórie, resp. matematickej ekonómie. Táto stránka analýzy sa i v ekonomických modeloch často zanedbáva. Ďalšia forma analýzy je analýza z hľadiska matematických metód najvhodnejších pre riešenie. Tu sa môže ukázať potreba modifikácie bežných metód. Možno povedať, že systémovo orientované aplikácie obyčajne vyžadujú úpravu jestvujúcich metód. Preto riešenie takých úloh predstavuje tvorivý výkon aj z hľadiska aplikovanej matematiky. Analýza modelu má ukázať tiež nároky na podkladové informácie. Výsledok analýzy môže ukázať často i nesplniteľnosť vytýčeného zámeru modelovania pre neexistenciu vhodnej metódy, teoretickej nevyjasnenosti alebo nedostatku informácií.

Možno povedať, že analýza modelu má popísať vlastnosti modelovanej sústavy. Pritom sa stále viac uplatňujú aj špeciálne metódy, zamerané na všeobecné „systémové“ vlastnosti, ktoré možno označiť za metódy systémovej analýzy. Jednou zo špeciálnych metód, v ekonomickom modelovaní, ktorá sa doteraz zanedbávala, je štatistické plánovanie pokusov. Možno očakávať, že aspoň v okruhu stochastických, najmä simulačných modelov prinesie uplatnenie tejto metódy dobré výsledky.

3. Vytvorenie základne dát modelu predstavuje činnosť spojenú so získaním dát pre „naplnenie“ modelu. V najjednoduchších prípadoch ide o jednoduchý zber dát z publikovaných údajov alebo organizáciou zberu jestvujúcich dát. V tejto etape však často treba organizovať osobitné výskumy. Ešte náročnejší je potrebný zásah do jestvujúceho systému poskytovania dát. Jednou z črt integrovaného systému riadenia je vytvorenie všeobecnej základne dát. Otázka základne dát je v zložitejších modeloch často veľmi vážna a môže predstavovať aj obmedzujúcu, ak nie prohibítivnú podmienku zostavenia modelu. Je zrejmé, že aj v súvislosti s vytváraním základne dát jestvuje rad samostatných teoretických problémov, ktorým sa zatiaľ venovala veľmi malá pozornosť.

4. Syntéza modelu a jeho riešenie spočíva vo vlastnom zostavení matematického modelu na základe skutočností zistených v priebehu analýzy pomocou príslušných dát. Ide tu vlastne o realizáciu poznatkov získaných v priebehu analýzy. Práve v súvislosti so syntézou modelu sa často prejavuje obmedzenosť rozsahu i kvality jestvujúceho aparátu matematic-

kých metód. Na druhej strane sa však ukazuje, že len trochu náročnejší model, ako sú modely nelineárneho programovania, si vyžaduje pomerne náročné spátie s ekonomickou teóriou, analýzou vlastností modelovaného systému a základňou dát.

5. Identifikácia modelu je problém, ktorému sa zatiaľ nevenovala v ekonomickom modelovaní takmer žiadna pozornosť. Výnimku tvorí iba ekonometria.

V ekonomickom modeli je problém identifikácie problémom spojeným s odhadom koeficientov rovníc modelu. Ide o zistenie toho, či štruktúra modelu dovoľuje jednoznačné určenie parametrov. Najmä v jednoduchších, napr. lineárnych modeloch so simultannými rovnicami sa problém identifikácie rieši pomocou matematických metód — v danom prípade vyšetrovaním lineárnej závislosti rovníc. (Bližšie o probléme identifikácie v ekonometrii v VIII. kapitole práce [2] a najmä v práci [6].)

Podrobne je rozpracovaný problém identifikácie v teórii samočinného riadenia technických sústav. Ide tu o teóriu určovania vlastností dynamických sústav. Identifikácia sa tu chápe ako činnosť, ktorá má určit vlastnosti dynamickej sústavy vôbec, alebo ako určenie charakteristík a sústav, ktorých štruktúra je popísaná matematicky. V prvom prípade sa hovorí o identifikácii štruktúr, v druhom o identifikácii charakteristík. Je zrejmé, že problém identifikácie v ekonomických modeloch je užšia obmena úlohy identifikácie charakteristík teórie samočinného riadenia. Teória identifikácie je v modeloch samočinného riadenia popísaná v širších súvislostiach v práci [17], viac matematicky alebo viac so zreteľom na identifikáciu charakteristík v práci [19] a v slovenskej literatúre v práci [17].

Príčina, prečo problém identifikácie nie je predmetom skúmania metód operačného výskumu, vyplýva z odlišnej povahy skúmaných objektov i z povahy metód používaných najviac v operačnom výskume. Možno predpokladať, že pri väčšom rozšírení dynamických modelov sa aj záujem o výskum identifikácie zintenzívni.

6. Verifikácia modelov je činnosť zameraná na zistenie toho, v akej miere výsledky riešenia súhlasia so skutočnosťou. V zásade možno rozoznávať dva typy verifikácie: empirickú a teoretickú. Pod empirickou rozumieme porovnanie výsledkov modelu so skutočnosťou. Problém však nie je ani v tomto prípade taký jednoduchý ako sa zdá. V prvom rade treba brať do úvahy deformáciu, ktorá vzniká tým, že každý model je len abstrakciou, kým v skutočnosti pôsobia i niektoré vplyvy nezavedené v modeli. Empirická verifikácia sa uskutočňuje viacerými spôsobmi, a to:

a) Porovnaním s následným vývojom (porovnanie ex post), ktoré spočíva v previerke predpovednej sily modelu porovnaním modelu s neskôr utvorenou skutočnosťou. Táto metóda je veľmi jednoduchá v modeloch krátkodobých predpovedí.

b) Porovnanie s minulým vývojom (porovnanie ex ante) spočíva v po-

rovnání modelu s výsledkami získanými na základe javov už minulých, s predpokladom možnosti extrapolácie vývoja do budúcnosti.

Obe tieto metódy predpokladajú vývoj v čase, a teda dynamickú situáciu.

c) Porovnanie s analogickými situáciami má viac statický charakter a spočíva v porovnaní modelovaného javu s uplatnením určitého zásahu s obdobnými javmi bez tohto zásahu. Opäť tu možno rozlišovať analógiu s vlastnou štruktúrou a analógiu s porovnateľnými štruktúrami. V prvom prípade ide o porovnanie s hypotetickým stavom vlastného modelovaného systému so stavom toho istého systému po uplatnení zásahov vyplývajúceho z modelovania. V druhom prípade ide o porovnanie s porovnateľnými skutočnými či hypotetickými systémami.

Problém empirického porovnania si vyžaduje skúmať ešte rad problémov. Jedným z nich je napr. otázka úspor vykazovaných často ako výsledok zásahov v dôsledku modelovania.

Teoretická verifikácia spočíva v uplatnení najmä štatistických a iných matematických metód na posúdenie správnosti modelu. Výskum v tejto oblasti bol zatiaľ veľmi slabý. Iba pri stochastických modeloch sú niektoré parciálne výsledky.

7. Vytvorenie spätných väzieb predstavuje také usporiadanie modelu i procesu jeho vytvárania, aby ich bolo možné adaptovať v súhlase s nepredvídanými, prípadne dodatočne vzniknutými relevantnými skutočnosťami. V prvom prípade ide o faktory, ktoré boli síce do modelu začlenené, ale nezohľadnené správne, v druhom prípade ide o faktory nezohľadnené v modeli. Prvým krokom bude zrejme adaptácia vlastného modelu, čo predpokladá jeho flexibilitu. Systémový prístup však vyžaduje takúto flexibilitu aj v iných častiach procesu modelovania, najmä pri inštitucionálnom začlevení modelu. Možno predpokladať, že významným pokrokom v tomto smere bude uplatňovanie učiacich sa modelov, kde sa otázka adaptácie rieši automaticky.

8. Inštitucionálne začlevení modelu pozostáva v uskutočňovaní potrebných organizačných zmien a zmien v sústave riadenia, ktoré by zabezpečovali realizáciu modelu a jeho výsledkov. Časove tento problém vzniká spravidla už v priebehu procesu modelovania a nie v uvedenom poradí. Ide hlavne o dve otázky:

1. vytvorenie zainteresovanosti na modelovaní a realizácii jeho výsledkov a

2. vytvorenie organizačných predpokladov začlevení modelu na úrovni celej modelovanej sústavy. Z toho vyplýva už spomínaná požiadavka, aby bola najmä na otázke inštitucionálneho začlevení priamo zainteresovaná najvyššia riadiaca zložka systému.

Riešenie problému inštitucionálneho začlevení vyžaduje rad zladených opatrení v oblasti organizačného poriadku, prémiovania, operatívneho riadenia a i. Je však zrejme, že bez vyriešenia tohto problému sotva možno

realizovať model. Z hľadiska operačného výskumu však ani po matematickej stránke najelegantnejší model nemožno považovať za realizovaný, kým sa neriešia tieto, zdanlivo detailné, v skutočnosti často až prohibívne faktory.

Z hľadiska systémového prístupu je otázka inštitucionálneho začlenenia o to dôležitejšia, že zmena systému je spravidla inherentnou súčasťou tohto prístupu.

Uvedené problémy, resp. etapy nevystupujú pri každom probléme s rovnakou naliehavosťou. Závisí to od druhu problému, jeho zložitosti a rozsahu. Ich zoznam možno však považovať za schému typickú pre systémový prístup k riešeniu problémov. V tejto súvislosti možno konštatovať, že tieto problémy vystupujú vždy pri systémovom prístupe k riešeniu matematického modelovania. S príslušnými zmenami sa tieto problémy vyskytujú aj pri úlohách riešenia informačných systémov, ba pri uplatňovaní systémového prístupu v ekonómii vôbec.

Zanedbanie systémového hľadiska v operačnom výskume bolo jedným z východísk pre vytvorenie nových metód, resp. disciplín, ktoré sa snažia zlepšiť niektoré stránky operačného výskumu smerom k systémovej orientácii. Za takú disciplínu možno označiť napr. systémové programovanie.

Systémové programovanie je smer matematického programovania, nadväzujúci na úlohu senzitívnej analýzy s hlavným zameraním na analýzu štruktúry skúmaného systému a jeho vylepšenia. Výhodou tohto prístupu je existencia osvedčeného matematického aparátu. Tento fakt však zároveň obmedzuje aj jeho použitie na oblasť, kde je tento aparát používateľný. Bližšie sa o koncepcii systémového programovania hovorí v práci [10]. Použitie aparátu matematického programovania pre skúmanie systémov je predmetom aj štúdie [13].

Iný typ systémového prístupu k problematike vecne vymedzenej, konkrétne k problematike podniku, je teória modelov podniku, ktorá vychádza jednak z nedostatkov operačného výskumu, pokiaľ ide o nekompletné riešenie problému podniku, a jednak berie vo zvýšenej miere do úvahy informačnú stránku podniku.

Vzhľadom na celkové výsledky, pokiaľ ide o oblasť podniku, ale zameranej viac empiricky a s väčším dôrazom na súvis s riadením technologických procesov, podobnú problematiku rieši teória integrovaných sústav riadenia.

Problematika použitia špeciálnych systémových prístupov závisí vo veľkej miere okrem komplexnosti úlohy aj od celkového typu úlohy. Potreba ich použitia sa najviac uplatňuje v nekonvenčných úlohách, ako je budovanie sústavy riadenia, informačnej sústavy a pod. Dôležitosť analýzy systémových vlastností, najmä pri riešení nekonvenčných úloh, viedla k vytvoreniu disciplín, ktoré v zásade neprizerajú na obsahovú stránku skúmaného, ale len na ich vlastnosti ako systému.

Z hľadiska uplatnenia v ekonómii je najdôležitejšou disciplínou tohto

typu systémová analýza. Systémovú analýzu možno najširšie definovať ako analýzu tých stránok skúmaného objektu, ktoré ju charakterizujú ako systém, za účelom zlepšenia jeho vlastností. Pod uvedenými stránkami sa vo všeobecnosti myslí predovšetkým nadväznosť na okolie skúmané ako nadsystém a vzájomná súvislosť komponentov vytvárajúcich objekt, ktoré sa skúmajú ako jednotlivé podsystémy. Pojem zlepšenia vlastností má veľmi široký obsah a sotva ho možno charakterizovať vo všeobecnosti. Podľa povahy vecí to môže byť návrh informačného systému, návrh konfigurácie počítača, rozhodnutie o určitej skutočnosti a pod.

Jedným z najdôležitejších rysov systémovej analýzy, ktorý ju charakterizuje ako všeobecnú systémovú disciplínu, je skúmanie jednotlivých systémov a najmä podsystémov ako čiernych schránok. Pomocou tejto metódy možno nechať bez povšimnutia problém vecnej náplne systému, resp. podsystému. Druhý okruh problémov, na ktorý sa sústreďuje systémová analýza, sú väzby medzi jednotlivými podsystémami vytvárajúcimi systém.

Prvou úlohou, ktorú rieši systémová analýza, je definícia a popis systému. Sem patrí vymedzenie systému, vytvárajúcich podsystémov a nadriadeného nadsystému, ako aj väzieb a tokov prúdiacich medzi nimi.

Vlastná analýza systému sa sústreďuje na hodnotenie systému, jeho podsystémov a na analýzu akosti vonkajších i vnútorných väzieb. Ak sa pri analýze dôsledne uplatňuje pohľad na systém ako čiernu schránku, hovorí sa o vonkajšej analýze. Pri dôraze na analýzu vnútornej štruktúry, predovšetkým štruktúry podsystémov, ide o vnútornú analýzu.

Tretou úlohou je návrh zlepšenia systému, resp. vo všeobecnosti návrh zmien v systéme.

Hovoriť konkrétne o náplni jednotlivých úloh je vo všeobecnosti veľmi ťažké. Taký popis budí obvykle dojem malej exaktnosti.

Jedným z hlavných cieľov systémovej analýzy ako osobitnej metodologickej disciplíny je vypracovanie exaktných metód pre riešenie jednotlivých uvedených úloh.

Najprepracovanejšie sú zatiaľ metódy popisu systému. Po stránke matematickej ide o metódy teórie grafov a súvisiacich metód maticovej algebry. Maticové metódy najviac rozpracoval B. Langefors (v práci [18]), ktorý tieto metódy nazval systémovou algebrou. Medzi najrozšírenejšie metódy treba zahrnúť aj použitie sieťových grafov na popis systémov.

Pri analýze systémov sa používajú vnútorné a vonkajšie testy. Pod testami sa v tomto prípade rozumejú metódy určené na odkrývanie a kvantifikáciu vlastností systému. V porovnaní s metódami popisu sú testovacie metódy podstatne menej rozšírené. Ich použitie je obvykle obmedzené na niektoré špeciálne prípady a ťažko možno hovoriť o všeobecných metódach systémovej analýzy. Podobná situácia je v metódach návrhov zmien systémov.



Podrobnejší popis jednotlivých metód možno nájsť v prácach [4], [12], [17], [18], [21], [22].

Exaktné metódy systémovej analýzy na dnešnom stupni vývoja sú v pomere k dosahovanému výsledku pomerne a zatiaľ málo prepracované na úroveň aplikácií. Veľmi vážnym problémom je automatizácia použitia týchto metód, t. j. ich prevod na počítače. Otázka ďalšieho rozvíjania exaktných metód operačného výskumu má rozhodujúci význam pre jej ďalší vývoj.

Iný vážny problém rozvoja systémovej analýzy súvisí so skutočným stupňom jej všeobecnosti. Aj keď sa v literatúre hovorí o všeobecnej metóde, v praxi je obyčajne zameraná na určitú aplikačnú oblasť. V poslednom čase sa systémová analýza využíva najviac pri návrhoch informačných systémov, resp. pri riešení komplexných otázok spracovania dát vôbec. Preto sa systémová analýza chápe často ako analýza informačných systémov. V sovietskej literatúre sa hovorí priamo o analýze prúdov ekonomických informácií. (Pozri [15], [18].) Je faktom, že práve v tejto oblasti zaznamenali metódy systémovej analýzy najväčší pokrok. Škoda, že väčšinu výsledkov dosiahli firmy dodávajúce počítače a poradenské firmy, ktoré ich spravidla neuverejňujú.

Problémy uplatnenia systémovej analýzy v operačnom výskume sú v tomto ponímaní totožné s problémami implementačného prístupu k úlohám operačného výskumu, o ktorých sme už podrobne hovorili. Druhá cesta prístupu k systémovo orientovaným úlohám operačného výskumu vyplýva z dôsledného pohľadu na systém ako čiernu schránku a z uplatnenia metód tomu adekvátnych. Táto cesta riešenia vedie k novému smeru riešenia problematiky, bližšej metódam uplatňovaným dosiaľ, napr. v teórii samočinného riadenia výrobných procesov. V súvislosti s tým by sa uplatnili napr. metódy identifikácie v širšom zmysle slova, ktoré boli uvedené vyššie. Niektoré náznaky takého prístupu možno vidieť napr. v teórii priemyselnej dynamiky.

Osobitnú a zatiaľ takmer nerozpracovanú oblasť tvorí uplatnenie systémovej analýzy na národohospodárskej, prípadne inej makroúrovni. Úlohy tohto druhu vznikajú pri riešení makroekonomického modelovania, najmä však pri budovaní informačných systémov na tejto úrovni. Je zrejmé, že riešenie úloh tohto typu si vyžiada používanie výsledkov celého radu vedeckých disciplín a spoluprácu veľkých teamov. Zatiaľ nie je ani táto problematika dostatočne spracovaná. Systémová analýza sa napokon môže uplatňovať pri každom rozhodovaní v ekonomickom živote. O tejto, zatiaľ exaktne nespracovanej oblasti pojednáva práca [21].

Ďalšou všeobecne orientovanou systémovou disciplínou je systémové inžinierstvo (systémová technika) a teória navrhovania systémov. Aj keď názory nie sú celkom jednotné, oba pojmy možno považovať za synonymá. Systémové inžinierstvo sa zaoberá navrhovaním rozsiahlych systémov. Z uvedeného hľadiska sa táto disciplína javí ako totožná so systémovou

analýzou. Niektorí autori ju považujú za analýzu iba technických systémov, t. j. systémov strojov, resp. systémov ľudí a strojov, u ktorých prvotné je technické hľadisko. Okrem tejto podobnosti však možno konštatovať aj niektoré rozdiely predovšetkým v používanom matematickom aparáte. Systémové inžinierstvo používa rozsiahlejší matematický aparát, ktorý však nie je originálny v tom zmysle, že ide o metódy vyvinuté v rámci operačného výskumu, prípadne teórie riadenia výrobných procesov, matematickej štatistiky a i. Ciele a metódy systémového inžinierstva sú popísané v literatúre [9], [11], resp. so zameraním na navrhovanie systémov v [5].

V súvislosti s vymedzením jednotlivých systémovo orientovaných disciplín, ich vzťahu a názvov treba konštatovať, že existuje mnoho nejasností, nejednotností a nedôsledností. Okrem zložitosti podmetu a mladosti všetkých uvedených disciplín príčinu možno vidieť aj v tom, že väčšinou vznikli a rozvíjali sa v USA. Americká veda je v tomto ohľade známa pragmatickým prístupom a zanedbávaním problémov predmetu vedeckých disciplín a ich vzťahu. Možno povedať, že na terajšom štádiu rozvoja by už bolo potrebné riešiť uvedené problémy.

Z hľadiska zamerania predloženého článku si osobitnú pozornosť zasluhuje pokus o vymedzenie vzťahu medzi systémovým inžinierstvom, prípadne systémovou analýzou a operačným výskumom. Najvhodnejšie sa pritom javia pokusy definovať prvé disciplíny ako teóriu navrhovania systémov, so zameraním na vytváranie systémov nových, prípadne vylepšovanie existujúcich. Operačný výskum možno potom definovať ako teóriu systémových problémov vystupujúcich pri riadení prevádzky sústav. Toto rozlíšenie sa zatiaľ neuplatňuje dôsledne, má však racionálny základ. V prípade rozšírenia tohto delenia by bolo azda vhodnejšie hovoriť o systémovej analýze a operačnej analýze, aby sa zvýraznila delba práce medzi týmito disciplínami.

Širšie zameranou disciplínou je tzv. všeobecná teória systémov, ktorú možno označiť za vedu o zákonoch vytvárania a vývoji ľubovoľných abstraktných sústav v najširšom zmysle slova. Podrobnejšiu charakteristiku tejto disciplíny dáva zborník [20]. Jej všeobecný charakter ilustruje skutočnosť, že jedným zo zdrojov vzniku je holistická a štrukturalistická filozofia, predovšetkým práce filozofa L. von Bertalanffyho. O porovnanie všeobecnej teórie systémov s operačným výskumom a kritiku jej prístupu sa pokúsil už Ackoff v práci [1].

Medzi disciplínami zameranými na všeobecné zákonitosti systémov nemožno napokon nespomenúť kybernetiku ako disciplínu v určitom zmysle základnú. Ako je známe, kybernetika je veda o najvšeobecnejších zákonitostiach riadenia a informácií v ľubovoľných systémoch. Pokiaľ možno rozlišovať, v porovnaní so všeobecnou teóriou systémov ide o skúmanie vzťahov iba určitého druhu.

Spoločnou črtou všeobecných, ale v určitom zmysle aj špeciálnych

systémovo orientovaných disciplín je, že svoje výsledky, najmä pokiaľ ide o systémové problémy, musia formulovať abstraktne a všeobecne. Ak k tomu pridáme problém malej rozvitosti vlastných exaktných prístupov a nedostatočnosť aplikačných skúseností, je zrejmé, že z týchto vlastností vyplýva rad problémov. Jedným z nich je i problém výuky systémových disciplín vo všeobecnosti a systémového prístupu v špeciálnych disciplínach zvlášť. Príkladom môže byť operačný výskum, keď sú problémy systémového a implementačného prístupu v učebniciach a kurzoch obvykle zanedbané. Avšak aj tam, kde sa tejto problematike venuje dostatočná pozornosť, ako je to v práci [14], ich analýza, najmä u neskusených čitateľov, budí dojem prílišnej popisnosti a nepodstatnosti. Jedným, a zatiaľ najvhodnejším spôsobom riešenia problému predovšetkým vo výučbe sa javia tzv. metódy prípadov. Podobné informácie o metódach prípadov obsahujú napr. práce [8], [16].

Problém nerozvinutosti a všeobecnosti vlastných exaktných metód, najmä metód vhodných na preklopenie medzier medzi rýdzo teoretickými a praktickými prístupmi, má zásadný význam pre kritické ocenenie jednotlivých systémových disciplín. Možno vychádzať z toho, že všeobecné systémové disciplíny sú rýdzo metodologické a v špeciálnych systémových disciplínach sa systémový prístup prejavuje tiež predovšetkým metodologicky. Preto pre posúdenie doterajších výsledkov systémovo orientovaných disciplín treba skúmať predovšetkým ich príspevok na poli metodológie. Pre konkrétnu ilustráciu sa možno sústrediť na prípad kybernetiky, ktorá je už pomerne rozšírenou disciplínou. Napriek veľkým úspechom niektorých čiastkových disciplín, ktoré sa označujú za kybernetické, ako je teória informácií, niektoré časti teórie samočinného riadenia v technike, teória stavby počítačov a i., nemožno povedať, že by boli metódy kybernetiky priniesli podstatný metodologický pokrok v celej oblasti, kde uplatnenie kybernetiky možno predpokladať. Niekedy je ťažko definovať, ktoré sú vlastné metódy kybernetiky. Je zaujímavé, že napriek veľkému rozšíreniu dosiaľ neexistuje práca, ktorá by zahrňovala teóriu všeobecnej kybernetiky. Samotná všeobecná kybernetika sa rozvíja veľmi pomaly, naopak, vytvoril sa rad špeciálnych kybernetík, ako je technická, biologická a ekonomická kybernetika. Tento vývoj oslabuje práve hlavný cieľ kybernetiky — hľadanie zákonov, spoločných pre viac vedných odborov, hlavne po stránke metodologického prístupu. Je zvýraznený aj tou skutočnosťou, že v jednotlivých špeciálnych kybernetikách je niekedy ťažko rozlíšiť predmet a metódy pôvodnej základnej disciplíny a kybernetiky. Ťažko sa napr. dá rozlíšiť teória samočinného riadenia technických sústav a teória technickej kybernetiky. Podobná situácia je i v ekonomickej kybernetike. Tieto nejasnosti niekedy vedú k snahe stotožniť s kybernetikou niektoré disciplíny alebo metódy vo všeobecnosti. V oblasti ekonómie je napr. snaha stotožniť s kybernetikou používanie matematických metód vôbec. Ako je známe, O. Lange ilustruje vzťah medzi eko-

nómiou a kybernetikou prípadom pána Jourdaina z Moliérovej hry Meštan šľachticom, ktorý po pochopení významu slova próza s udivením konštatuje, že celý život hovoril prózou. Po stránke predmetu je veľká časť ekonómie kybernetikou. Ak by to však zostalo len konštatovaním, nemala by ekonomická kybernetika zmysel. V literatúre možno ukázať rad prípadov ako je kybernetický prístup nahradený kybernetickou frazeológiou, ktorá sa aj u nás dostala i mimo odbornú terminológiu.

Uvedené úvahy o uplatňovaní kybernetiky neznamenajú jej podceňovanie. Ide práve o to, aby sa predmet i metódy kybernetiky vymedzili exaktne a pozornosť výskumu sa sústredila na tieto, iste nie malé problémy. Len takýmto spôsobom sa môže stať kybernetika, aj ekonomická kybernetika tým, za čo ju považoval i jej zakladateľ — za veľmi dôležitú, ale zároveň veľmi náročnú a vo svojom okruhu pôsobnosti účinnú disciplínu.

Podobné problémy vznikajú aj v súvislosti s ostatnými systémovými disciplínami. Pri malej prepracovanosti vlastných metód majú ich poznatky často charakter receptu činnosti, ktoré sú určitým zovšeobecnením praktických skúseností z riešenia konkrétnych prípadov. Systémová analýza a systémový prístup vôbec je potom otázkou skôr skúsenosti a umenia ako vedeckej metodológie. Niekedy sa o systémovom prístupe, resp. systémových disciplínach hovorí ako o určitej filozofii riešenia úloh. Tieto názory nemožno ani vyvrátiť, ani to neznamená podcenenie ich významu. Už nazeranie na systémový prístup — vychádzajúc z ich súčasného stavu rozvoja — ako na umenie alebo filozofiu má veľký význam praktický i teoretický. Skúsenosti vyspelých krajín ukazujú, že i takáto empirická systémová analýza má veľký význam pre racionalizáciu podnikov a iných skúmaných objektov. Plný význam systémového prístupu a systémovo orientovaných disciplín však možno realizovať iba sústavným a náročným výskumom zameraným na rozvoj metód a ich aplikáciu. Ukázať úlohu a dôležitosť takého výskumu bolo aj cieľom predloženého článku.

#### Literatúra

- [1] Ackoff, R., *General System Theory and Systems Research*. Contrasting Conceptions of Systems Science, v zborníku [20].
- [2] Christ, C. F., *Econometric Models and Methods*, New York, 1967, John Wiley.
- [3] Cook, S. L., *Education and Organisation for Innovation in Management Systems*, v zborníku *Production Control and Production Scheduling Algorithmus for Complex Production Systems*, Dom techniky Ostrava, 1968.
- [4] Černjak, J., *Celi i metody issledovania potokov informacii*, v zborníku [15].
- [5] Elmaghrady, S. E., *The Design of Production Systems*, Reinhold Publishing Co., New York, 1966.
- [6] Fischer, F. M., *The Identification Problem in Econometrics* Mc Graw Hill, New York, 1966.

- [7] Frankovič a i., *Automatizácia a samočinné riadenie*, Bratislava, SVTL, 1966.
- [8] Fülöp, S., Simár, M., *Esettanulmányok és vállalati játékok*, Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1969.
- [9] Good, H., Machol, R., *System Engineering*, New York, Mc Graw Hill [ruský preklad Sistemotekhnika, Moskva, 1962 Sovetskoje radio].
- [10] Habr, J., *Systémové programování*, Statistika a demografie, 5, 1965.
- [11] Hall, A., *A Methodology for Systems Engineering*, Van Nostrand, Princeton, N. J.
- [12] Hare, V. C., Jr., *Systems Analysis*, v knihe *Progress in Operation Research II*. J. Wiley, New York, 1964.
- [13] Charness, A., Cooper Y., *Constrained Extremization Models and their Use in Developing Systems Measures*, v zborníku [20].
- [14] Churchman, C. W., Ackoff, R. L., Arnoff E. L., *Úvod do operačného výskumu*, Bratislava, Alfa, 1968.
- [15] *Isledovanie potokov ekonomičeskoj informacii*, Moskva, Nauka, 1968.
- [16] Ivens, P., Broadway, F., *Case Studies in Management*, Londýn, 1964.
- [17] Kulik, V. T., *Algoritmizacia objektov upravljenja*, Kijev, Naukova dumka, 1968.
- [18] Langefors, B., *Theoretical Analysis of Information Systems I*. Lund Studentlitteratur, 1967.
- [19] Lee, R. C., *Optimal Estimation, Identification and Control*, Cambridge, Mass, The MIT Press [Ruský preklad Optimalnyje ocenki, opredelenie charakteristik i upravljenje, Moskva, Nauka, 1966].
- [20] Mesarović, M. D. (red.), *Views on General Systems Theory* New York, J. Wiley, 1964, ruský preklad Obščaja teorija system, Moskva, Mir 1966.
- [21] Optner, S. L., *Systems Analysis for Business and Industrial Problem Solving*, Englewood Cliffs N. J. Prentice Hall, 1965.
- [22] Vlček, J., *Systémová analýza*, Ekonomicko-matematický obzor, 4, 1968.

#### PROBLEMS OF SYSTEMS APPROACH IN ECONOMY

Ladislav Unčovský

In the paper, „Problems of Systems Approach in Economy“ the author tries to show, based upon experiences with mathematical models, especially with models of operations research, the necessity of systems approach in the economic theory and experience. The paper begins with a classification of economic models, which later is used for further analysis. The necessity of systems approach is studied especially in these areas:

1. in the area of mathematical economics, with regard of its abstract character, there is a danger that models will not correspond to the real world. This danger may be reduced using systems approach

2. in the area of operations research in more complicated cases standard models can be used only in connection with systems approach. There is a tendency to reduce operations research to the problems of mathematical models. When emphasizing other parts of operations research, systems approach is needed.

Other arguments in favour of systems approach are introduced in the paper.

The second part of the paper contains a review of systems sciences, grouped in special and general systems sciences. Special systems sciences are: systems oriented operations research, systems programming and the theory of models of firms. General systems sciences are: systems analysis, system engineering and economic cybernetic. These and other sciences are discussed in the paper. In connection with operations research a schedule of the main phases of activities, connected with systems approach is demonstrated.

## ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМОВОГО ПОДХОДА В ЭКОНОМИИ

В статье о системовом подходе в экономике на основании предшествующего опыта использования математических методов в экономике, прежде всего операционного исследования, автор старается указать на необходимость системового подхода к различным областям экономической теории и практики. В начале приводится классификация экономических моделей, которая используется в течении дальнейшего анализа. Необходимость системового подхода исследуется особенно в следующих областях:

1. в области математической экономики, в связи с ее абстрактным характером и сложностью тестования, модели легко могут оторваться от действительности, чему может помешать системовый подход,

2. в области операционного исследования типовые модели могут соответствующим образом быть применены лишь при совершенном анализе моделируемой системы. Настоящие усиление остальных сторон операционного исследования требует системовый подход.

В статье приводятся и другие аргументы за системовый подход. Во второй части статьи приводится обзор системовых дисциплин, которые делятся на специальные и общие. Между специальными дисциплинами это системово ориентированное операционное исследование, системовое программирование и теория моделей предприятия. Между общими дисциплинами анализируется системовый анализ, системовое инженерство и экономическая кибернетика. На примере операционного исследования разбираются отдельные этапы труда, типичные для системового подхода.

JOZEF KUBAČKA

## **Analýza dôchodkovej dane so zameraním na vytvorenie komplexného racionálneho daňového systému**

### *I. Teoretický základ*

V administratívno-direktívnom riadení sa teoretickému výskumu financií, do ktorých prináležia i dane, nevenovala náležitá pozornosť. Mechanizmus trhu mal byť v direktívnom systéme nahradený vedomou činnosťou centrálnych plánovacích orgánov, ktoré plánom priamo riadili výrobu (až na jednotlivé podniky), ako aj investície, suroviny, materiál, pracovné sily a mzdové fondy. Z tohto dôvodu stratili finančné nástroje, teda i dane svoju relatívne samostatnú funkciu. Pokiaľ vyšli niektoré pozoruhodné publikácie, boli zamerané predovšetkým na skúmanie opodstatnenosti existencie daní v socializme, na podstatu a funkciu len niektorých daní, napr. dane z obratu, dane zo mzdy, poľnohospodárskej dane, nie však na sústavu daní ako určitý systém so všetkými teoretickými a všeobecne platnými znakmi a daňovými pojmami, ako sú subjekt a objekt dane (kto a čo má byť zdaňované), daň ako ekonomicko-právna kategória, daňové princípy, konštrukcia daňovej sadzby (progresívnej, regresívnej, proporcionálnej), daňového základu, daňové bremeno, daňová distribúcia, daňové konanie a i.

Podobne ani odborná literatúra o odvodoch, ktoré sa často nie celkom správne stotožňovali s daňami, nemôže byť adekvátnym teoretickým základom pre vytvorenie komplexného racionálneho daňového systému.

Doteraz sa odmietalo pojmové spojenie dane s hospodárskymi výsledkami štátneho socialistického vlastníctva. Zdôvodňovalo sa to tým, že je možný priamy vzťah so štátnym rozpočtom prostredníctvom odvodov podnikov. Pojem dane existoval len pri daniach platených obyvateľstvom, ako je daň z príjmov obyvateľstva, živnostenská daň (už zrušená a inkamerovaná do dane z príjmov), daň zo mzdy, daň z literárnej a umeleckej činnosti, domová daň, daň z motorových vozidiel a poľnohospodárska daň, ktorú platili súkromne hospodáriaci roľníci. Okrem toho pojmové spojenie dane so štátnym rozpočtom existovalo pri skupinovom vlastníctve, čo vyplývalo z chápania skupinového vlastníctva ako nerovnocennej súčasti socialistického vlastníctva. Tu existovala dôchodková daň družstiev a iných organizácií (neskoršie daň družstevných a iných organi-

zácií), súčasná dôchodková daň a poľnohospodárska daň, ktorú platili JRD (t. č. i štátne majetky) a netypická podniková daň z motorových vozidiel. V štátnom socialistickom vlastníctve bola daň z obratu ako nepriama spotrebná daň.

Naša socialistická daňová sústava bola v základoch vybudovaná v roku 1952, t. j. v období administratívno-direktívneho riadenia, ktoré sa odrazilo i v doterajšom improvizovaní v oblasti zdaňovania. V nej sa uplatňoval raz ten, raz onen politický postulát zapojený v podstate do fiškálneho rámca. Pri podnikovom zdaňovaní sa viac-menej zabudlo, že daňový systém je hodnotovou veličinou a že jej účelom je, popri iných účinkoch (sociálnych, zdravotných, kultúrnych), spoluvytvoriť sústavu tržného charakteru, ktorá by bola zrozumiteľná pre subjekt podnikania, a pritom by plne integrovala záujmy makroštruktúry a mikroštruktúry. Doterajšie podnikové zdaňovanie, namiesto toho, aby pôsobilo ako stabilizačný činiteľ, umocňovalo ešte ďalej ekonomickú nerovnováhu. Náznorným príkladom toho je sústava odvodov podnikov, tak ako ich zaviedlo vládne nariadenie 100/66 Zb. a ďalšie doplnujúce právne normy, hoci práve odvody mali byť odrazovým mostíkom pre štart do novej sústavy riadenia.

Vzhľadom na to, že daňová problematika je z teoretického hľadiska v socialistických podmienkach hospodárenia málo preskúmaná (prináleží do finančnej vedy, ktorá nebola v minulosti dostatočne ocenená a rozvíjaná), máme dnes sťaženú situáciu pri vytvorení komplexného racionálneho daňového systému. I nové podnikové zdanenie, ktoré mienime zaviesť od 1. I. 1970 by malo byť súčasťou teoreticky vypracovaného systému priamych daní a komplexného daňového systému vôbec (do ktorého prináležia i dane platené fyzickými osobami, nepriame dane, ako daň z obratu a clá). Žiaľ, dá sa odôvodnene predpokladať, že určitý čas nebude, lebo nové podnikové dane (navrhnuté sú: daň zo zisku, z prírastku miezd, z majetku)\* sa nemajú vzťahovať na výrobné a spotrebné družstvá, podniky miestneho hospodárstva, jednotné roľnícke družstvá a ďalšie podniky. Vypracovať takýto komplexný a racionálny daňový systém je úloha veľmi náročná, najmä čo sa týka času i odbornosti a vyžaduje si všetok um daňových teoretikov i praktikov. Vzhľadom na to, že ide o rozsiahlu problematiku, ktorá presahuje rámec tohto príspevku a začína sa o nej len teraz vecnejšie diskutovať, i predložený príspevok je len diskusným príspevkom (aj to nie celkom úplným, pretože presahuje rozsah tohto odborného časopisu). Obmedzím sa v ňom len na niektoré základné daňové pojmy a znaky daní, na ktorých by sa mal podľa mojich predstáv budovať i socialistický komplexný racionálny daňový systém.

\* T. č. sa pre posledné dve dane prijal názov: daň z objemu miezd a daň z imania.



## Niektoré základné daňové pojmy

### Daň

I keď ju daňoví teoretici definovali odlišne,<sup>1</sup> z ich definícií vyplýva, že daň je kategória ekonomicko-právna. Podľa názorov niektorých našich súčasných ekonómov<sup>2</sup> je daň zákonom stanovená platba, ktorú povinne odvádzajú socialistické organizácie a obyvateľstvo do štátneho rozpočtu na spoločenské ciele. Domnievam sa, že uvedená definícia dane je neúplná z hľadiska jej podstaty a funkcie v socialistickej ekonomike, ktorú daň plní, resp. môže plniť (napríklad daň z obratu je cenotvorný činiteľ, regulátor výroby a potreby, plní funkciu znovurozdeľovania národného dôchodku; daň zo zisku by mala regulovať zisk, daň z prírastku miezd zas mzdy a pod.). Preto len samotná definícia dane v podmienkach socialistickej ekonomiky si bude vyžadovať dôsledné teoretické spracovanie.

Vychádzajúc z presnej definície dane v socialistickej podmienkach hospodárenia treba ďalej určiť, čo všetko má byť objektom a subjektom zdanenia, či len dôchodky a výnosy, alebo aj majetky. Podľa niektorých teoretikov sa majetky nemajú zdaňovať, pretože ich zdaňovaním sa konzumuje ich substancia. Táto otázka je aktuálna aj u nás v súvislosti s navrhovanou podnikovou daňou z majetku. Vyskytujú sa názory, že takúto daň by sme nemali zavádzať. Podľa môjho názoru by bolo účelné rozpracovať túto otázku širšie teoreticky v súvislosti s navrhovanou alternatívou konštrukcie sadzby dane zo zisku, podľa rentability chápanej ako percentuálny pomer zisku k majetku podniku. Ak by sa táto alternatíva dala uskutočniť, zdanenie majetku by bolo zohľadnené vo výške sadzby dane zo zisku a samostatná podniková daň z majetku by nemala svoje opodstatnenie.

Komplexný racionálny daňový systém si ďalej vyžaduje vykonať klasifikáciu daní. Dnešná situácia je veľmi neprehľadná. Máme dane i značné množstvo odvodov, a niekedy celkom živelne a neracionálne zavádzame nové, resp. rušíme pôvodné ekonomicky zdôvodnené dane. To má okrem iného za následok veľmi komplikovanú daňovú techniku a s ňou spojené ťažkosti vyberania a kontrolu daní.

Z hľadiska súčasnej economickej teórie by som klasifikoval (zskupil) jednotlivé formy daní do týchto základných skupín:

— *dane zo živej práce*, kde by patrila napríklad daň zo zisku, daň zo

<sup>1</sup> Pôvodná československá definícia dane (Engliš): Daň je zákonom stanovený príspevok na subsidiárnu úhradu verejnej správy podľa únosnosti poplatníka. Francúzska definícia (De Parièu): Daň je dávka vybraná verejným zväzkom z vlastníctva alebo práce občanov za účelom úhrady verejných zväzkov. Nemecká definícia (Roscherd): Daň je príspevok, ktorý individuálne hospodárstvo musí platiť vzhľadom na svoju závislosť od verejných zväzkov.

<sup>2</sup> *Slovník politickej ekonomie*, roč. 1966.

mzdy (i daň z prírastku miezd, ak bude zavedená), daň z príjmov obyvateľstva, daň z literárnej a umeleckej činnosti, dôchodková daň, pohyblivá časť poľnohospodárskej dane;

— *dane zo zhmotnenej práce*, napr. daň z majetku, daň z motorových vozidiel;

— *dane z používania priestoru*, napr. domová daň platená podľa zastavenej plochy, pevná časť poľnohospodárskej dane (daň z pozemku);

— *dane z času* (z výhod času): daň z obratu pri módných novinkách;

— *dane špecifické*: clá, daň z obratu pri luxusných predmetoch a liehovinách.

Kvôli prehľadnosti všetkých daní a ich dopadu na daňovníkov pokladám za účelné zoskupit uvedenú klasifikáciu ďalej takto:

— *dane priame*: daňou je zatažený subjekt, ktorý je platiteľom dane (napr. daň zo zisku, daň z príjmov obyvateľstva);

— *dane nepriame*: daňou je zatažený niekto iný než platiteľ dane (napr. daň z obratu).

Na základe urobenej klasifikácie daní možno pristúpiť k vytvoreniu komplexného daňového systému. Daňový systém tvorí takto sústavu daní, klasifikovanú podľa jednotnej myšlienkovkej koncepcie do jednotlivých daňových foriem, jednotného spôsobu ich rozvrhnutia (daňová distribúcia), ich tvorby, spôsobu ich určovania a platenia podľa príslušných právnych predpisov.

Každý daňový systém má spočívať na určitom ekonomicky racionálnom podklade, preto musí byť integrálnou súčasťou systému riadenia národného hospodárstva a jeho koncepcie, vytvárať súlad ekonomických a právnych vzťahov a napomáhať hospodárskemu rozvoju.

Okrem uvedeného pojmového vymedzenia by mal byť racionálny daňový systém bezpodmienečne v súlade s danou ekonomickou realitou (i keď ešte nemá základné znaky ekonomického modelu).

Malo by byť jasno (nech sú predstavy o našom ekonomickom modeli akékoľvek) o vzájomnej relácii dôchodkových pozícií medzi štátom, podnikmi a obyvateľstvom tak, aby to zodpovedalo rovnomernému rozloženiu dôchodkov v rámci makroštruktúry. Nerovnomernosť treba kvantifikovať aspoň približne.

Ďalej by malo byť jasno o vzájomných reláciách medzi mzdou, ziskom, úrokom a rentou, t. j. o vzájomných reláciách medzi kvantifikovanými celkami jednotlivých foriem dôchodku. Konsolidačným faktorom našej hospodárskej politiky najmä v prechodnom období (prechod od administratívno-direktívneho riadenia k ekonomickému riadeniu) nemôže byť iba stabilizovaný podiel podnikov na národnom dôchodku (vytváraný iba daňovou sústavou v rámci tzv. inštitucionálnej rovnováhy), ale aj budovanie dynamického tržného mechanizmu medzi mzdou, ziskom, úrokom a rentou.

Pri vytváraní komplexného racionálneho daňového systému by sme

predovšetkým mali vedieť, aká čiastka z celkového národného dôchodku pripadá:

- a) na spoločnosť reprezentovanú štátom,
- b) na podniky,
- c) na obyvateľstvo,

a to formou (a v akom pomere) zisku, mzdy, úroku a renty.

Len takto určenými faktormi možno dať daňovej únosnosti (princíp daňovej únosnosti rozvediem v ďalšej časti) racionálneho daňového systému konkrétnu náplň.

Ďalším znakom podstaty racionality je rešpektovanie obecnne platných *daňových princípov*, ktoré sú vlastne najvyšším zákonom daní. Na nich by mala byť konštruovaná každá daň a každý komplexný racionálny daňový systém. V teórii daní existovalo a existuje značné množstvo daňových princípov. Niektorí autori ich uvádzajú desať i viac. Napríklad podľa A. G. Buehlera<sup>3</sup> sú princípmi zdaňovania produktivita (kryť štátne výdavky), pružnosť (vzhľadom na príjmy poplatníka), stabilita (relatívna stabilita daňového výnosu), rast zdrojov, adaptavita, jednoduchosť, istota, pohodlnosť, hospodárnosť a spravodlivosť. A. G. Buehler uvádza síce spravodlivosť na poslednom mieste, avšak ostatné zásady sú z väčšej časti odvodené zo snahy o spravodlivosť. Všetky tieto i ďalšie princípy by si vyžadovali bližšie teoretické rozpracovanie na podmienky socialistického hospodárenia.

Vychádzajúc z princípov socialistickej spoločnosti i z objektívnych prejavov ich doterajšieho pôsobenia a súčasných predstáv daňových teórií, možno abstrahovať tieto hlavné zásady racionálneho systému i v socialistických podmienkach hospodárenia: daňovú únosnosť, daňovú spravodlivosť, efektívnosť daní a zákonitosť dane.

*Daňová únosnosť* je optimálne, teda najpriaznivejšie rozvrhnutie a spôsob zaťaženia hospodárskej jednotky alebo fyzickej osoby príslušnou daňou. Daňou bezprostredne pôsobíme na znižovanie dôchodkov daňovníka, ale i na uspokojovanie potrieb a na zvyšovanie životnej úrovne v štáte.

V racionálnom daňovom systéme by nemal existovať antagonistický vzťah medzi ekonomickými a sociálnymi hľadiskami. Ak je konkrétny daňový systém v rozpore s daňovou únosnosťou viacerých hospodárskych subjektov-daňovníkov, nastáva daňový útlak alebo daňový únik. V prvom prípade to má za následok zmenšenie hodnôt, ktorými môže hospodársky subjekt voľne disponovať na rozšírenie a v konečnom dôsledku i pri tvorbe a rozdelení národného dôchodku, v druhom prípade môže vyvolávať inflačné tendencie. Obidva prípady dokazujú, že sme nevolili racionálny daňový systém, ktorý má zabezpečovať ekonomickú rovnováhu.

Daň má byť určená tak, aby sa jej vybraním nespôsobilá väčšia hospodárska škoda ako úžitok, ktorý vznikne jej upotrebením. Absolútna hra-

<sup>3</sup> J. Vostatek, *Ideální daňová soustava*, Politická ekonomie (1968), č. 10.

nica daňového zaťaženia závisí predovšetkým od veľkosti národného dôchodku a jej reálnej hodnoty, ďalej od toho, čo štát svojim občanom ako celku (nie teda jednotlivco) poskytuje ako vzájomné plnenie za vybrané dane, a to na uspokojovanie takých potrieb, ktoré by si jednotlivec sám nemohol zabezpečiť. Závisí tiež od toho, aká čiastka sa z celkového daňového výnosu venuje na rozšírenie zdrojov, z ktorých sa tvorí národný dôchodok. Treba vziať do úvahy, že pri pevnej, nemeniacej sa výške národného dôchodku, možno absolútnu hranicu daňového zaťaženia zvyšovať iba na ťarchu životnej úrovne. Pri určovaní daňovej únosnosti treba konkrétne uvažovať aj o tom, či tá-ktorá daň dovoľuje možnosť hospodárskych úspor daňovníka a do akej miery, alebo či dokonca v podstate neníči prameň, či sa ňou nepodlamuje ekonomická aktivita podnikov a jednotlivcov. Preto má uplatnenie zásady daňovej únosnosti značný význam i pri stimulovaní hospodárskeho rozvoja.

*Daňová spravodlivosť* je hlavným motívom väčšiny daňových teórií. Dôležitejšie je skúmať, čo si pod daňovou spravodlivosťou predstavujeme, než hovoriť, že aj v daniach chceme spravodlivosť.

Dvomi najčastejšími interpretáciami spravodlivosti, ktorými sa zaoberá väčšina daňových teoretikov, sú:

- a) interpretácia podľa prospechu (teória ekvivalentná),
- b) interpretácia podľa platobnej schopnosti (teória kapacitná).<sup>4</sup>

Ad a) Interpretácia spravodlivosti podľa prospechu (teória ekvivalentná) vychádza z prirodzene-právneho ponímania spravodlivosti a daní. Dane sú protihodnotou (ekvivalentom) za materiálne platenie daňovníka štátu, teda za zachovanie osobnej i majetkovej bezpečnosti. Medzi štátom a daňovníkom jestvuje povinnosť, temer obligačný vzťah podľa spôsobu dvojstrannej zmluvy.

Ad b) Podľa tejto interpretácie spravodlivosti je každý povinný platiť dane bez toho, že by skúmal, aký mu to prinesie úžitok. Hlavný dôraz sa kladie na hospodársky moment únosnosti daňovníka. Daňové sadzby sa majú upraviť tak, aby každý pocítoval požadovanú daň ako rovnakú „obet“.

Výrazom rovnomernosti dane je progresivita, naproti tomu výrazom ekvivalentnej teórie je proporcionalita v zdaňovaní. Tieto dve interpretácie daňovej spravodlivosti možno, podľa môjho názoru, vhodnou aplikáciou použiť i v (riadenom) plánovanom tržnom hospodárstve socialistického typu.

Proporcionálne zdanenie hospodárskych výsledkov podnikov predpokladá, že pracovná sila, „kapitál“ a ďalšie obmedzené zdroje (pôda, prírodné zdroje) pre podnik sú „spravodlivo ocenené“, že všetky ceny a mzdy sú „ideálne“, čo v konečnom dôsledku predpokladá ekonomickú rovnováhu. Vzhľadom na to, že takýto stav v našej ekonomike nie je

<sup>4</sup> A. G. Buehler, *Public Finance*, New York — Toronto — London, 275—9.

a v krátkej perspektíve sa dá ťažko očakávať, musíme prispôsobiť i našu daňovú sústavu. Socialistická ekonomika, ktorá sleduje ekonomickú rovnováhu, by mala preto mať v sebe zabudované stabilizátory, medzi ktoré patria dane.

Progresívne (degresívne) zdaňovanie ako dôsledok interpretácie spravodlivosti podľa platobnej schopnosti na základe výnosov a konzumnej spôsobilosti napr. daň z obratu pri módnych novinkách má byť vyššia než pri článkoch dennej potreby) by pôsobilo intenzívnejšie ako regulačný a stabilizačný faktor. To by bolo veľmi účelné najmä v období, keď bude nutné riešiť prechod na jednotnú daň z obratu, clá, exportné prémie, vykonať ďalšiu reformu podnikových daní, zaviesť systém príspevku zamestnávateľa na sociálne zabezpečenie a pod. Progresívne zdaňovanie by účinne pomáhalo zmierniť vplyvy väčších cenových zmien, ktoré musia logicky nastať pri normalizácii ekonomických vzťahov.

Naproti tomu sa prikláňam k interpretácii daňovej spravodlivosti podľa prospechu, a teda k proporcionálnemu (lineárnemu) zdaneniu „kapitálu“, pretože daň má v tomto prípade kriteriálny charakter a tiež z dôvodov daňovej techniky. Domnievam sa, že podľa tejto interpretácie by sa mala reformovať i daň zo mzdy, a to do určitých vyšších mzdových relácií, kde progresívne sadzby (odhliadnuc od neodôvodneného zvýšenia dane menovite u slobodných a ženatých bezdetných) sú brzdou zvyšovania produktivity práce.

Vyskytujú sa tiež názory, ktoré sú za tzv. degresívne zdaňovanie. V podstate to znamená, že od určitej priemernej rentability sa stanoví jedna základná sadzba, pričom podniky, ktoré svojím vlastným pričinením dosiahnu nadpriemernú rentabilitu, budú zdaňované degresívnou sadzbou. Domnievam sa, že tento názor teraz nemožno aplikovať, pre budúcnosť si ale zasluhuje povšimnutie a bližšie rozpracovanie.

*Efektívnosť (účinnosť)* daní v socialistickej ekonomike je odvodená od všeobecnej kategórie efektívnosti, ktorá vyjadruje účinnosť určitého spoločenského zariadenia alebo procesu (postupu) vo vzťahu k celospoločenskej potrebe. Prejavuje sa v tom, že s najmenším množstvom živej a zhmotnenej práce sa dosahuje taký špecifický úžitkový efekt, ktorý čo najoptimálnejšie uspokojuje spoločenskú potrebu. Úžitkový efekt má predovšetkým ekonomickú povahu, má však aj mimoekonomické črty, napr. morálno-politické, sociálne, zdravotné a pod.

Z uvedeného vyplýva, že efektívnosť daní nemožno chápať len v zmysle fiškálnom (výnosnosť tej-ktorej dane ako príjem pre štátny rozpočet) a odmietnuť možnosť ich využitia ako ekonomických nástrojov. Napríklad percentuálna daň z obratu je stanovená percentom z obchodnej ceny, zmena tejto ceny vyvoláva zmenu veľkoobchodnej ceny, čím sa daň obratu stáva cenotvorným činiteľom a ekonomickým faktorom pôsobiacim proti neodôvodnenému zvyšovaniu nákladov výroby. Zavedením pevnej časti poľnohospodárskej dane na všetku pôdu, bez ohľadu na to ako je využí-

vaná, sa sledovalo predovšetkým efektívne využívanie pôdneho fondu a prehlbenie špecializácie poľnohospodárskej výroby podľa prírodných stanovíšť.

Výlučne fiškálne stanovisko je vulgarizovaním ekonomických nástrojov vôbec, medzi ktoré patria i dane. Naopak, rošierenie skúmania efektívnosti daní do širších ekonomických súvislostí nepovažujem (podobne ako pri všeobecnej kategórii efektívnosti) za celkom dostačujúce. Domnievam sa, že by bolo správne efektívnosť daní posudzovať aj z iných — mimoekonomických súvislostí. Napríklad stanovenie nižšej, v niektorých prípadoch aj mínusovej dane z obratu pri článkoch dennej potreby sleduje sociálne hľadiská, naproti tomu pomerne vysoká daň z obratu pri alkoholických nápojoch má na zreteli zdravie obyvateľstva, úľavy na dôchodkovej dani za výchovu učňov kultúrne hľadiská a úľavy invalidným družstvám sociálne hľadiská a pod.).

Z uvedených dôvodov považujem za racionálne, aby sa pri konštrukcii tej-ktorej dane princíp efektívnosti (účinnosti) dane dodržal.

*Zákonitosť (určitosť)* dane je nerozlučne spojená s predchádzajúcim princípom. Bez nej si nemožno predstaviť žiaden racionálny daňový systém. Spočíva na materiálnoprávnych predpisoch, t. j. zákonoch o jednotlivých daniach, ktoré určujú subjektívnu a objektívnu povinnosť sadzby dane, zdaňovacie obdobie, vyrubenie a platenie dane, jej zročnosť, príslušnosť výrubu dane, jej kontrolu a i. Okrem toho spočíva na procesnoprávných normách určujúcich zásady daňového konania a povinnosť daňovníka spolupôsobiť v daňovom konaní, súčinnosť tretích osôb (napr. znalcov), skúmanie daňového zoznania po stránke úplnosti, pravosti a hodnovernosti, ocenenie výsledkov daňového konania, platobné výmery, opravné prostriedky proti výrubu daní (odvolanie, sťažnosť, obnova konania), exekučné záložné právo, ručenie za daňové nedoplatky, trestné konanie proti skráteniu a ohrozeniu daní a iných úkonov daňového konania. Právne daňové normy tvoria základný rámec, v ktorom sa vtedy, keď sú presne konštruované, jasne, jednotne, objektívne interpretované a aplikované v praxi, môžu plne uplatňovať všetky zásady daní a úspešne zabezpečovať včasný odvod daní do štátneho rozpočtu.

## II. Analýza doterajšieho vývoja

Súčasná dôchodková daň menila vo svojom vývoji nielen ekonomický obsah, ale i formu a názov. V ďalšej časti ju preto budem uvádzať ako dôchodkovú daň družstiev a iných organizácií, dôchodkovú daň družstevných a iných organizácií a dôchodkovú daň.

*Pred zavedením novej sústavy riadenia* sa dôchodkovou daňou družstiev a iných organizácií<sup>5</sup> v podstate zdaňovali dosahované zisky výrobných

<sup>5</sup> Bola zavedená zákonom č. 75/52 Zb. a upravená zákonom 59/56 Zb., vyhláškou

a spotrebných družstiev, účastinných spoločností, podnikov, dobrovoľných a iných organizácií. Jej funkciou bolo regulovať zisk, ktorého časť odčerpávala do štátneho rozpočtu na úhradu celospoločenských potrieb.

Spotrebným družstvám sa daň vyrubovala jednotnou 27 %-nou sadzbou z upraveného súvahového zisku, výrobným družstvám sa sadzba diferencovala podľa daňovej rentability (do 3 % rentability bola sadzba dane 25 %, nad 20 % rentability až 92 % z daňového základu. V účastinných spoločnostiach plnila daň obmedzujúcu funkciu zisku. Do 80 000,— Kčs zisku bola daň 77 %, zo zisku presahujúceho túto hranicu bola až 92 % z daňového základu. Pritom ako zvláštnosť, ktorá sa nevyskytuje u iných poplatníkov, treba spomenúť zdanenie i v prípade vykázania straty. Ak bol základ dane nižší ako 30 % nákladov na hrubé mzdy, základom dane bolo 30 % z nákladov na hrubé mzdy.

Vo výrobných a spotrebných družstvách sa základ dane stanovil rovnakým spôsobom, t. j. daň sa vyrubovala z upraveného súvahového zisku. K dosiahnutému súvahovému zisku sa pripočítali prírastky základného, resp. rezervného fondu z nezdanených prostriedkov a dôchodková daň družstiev z minulých rokov, s prípadnými penále, účtovaná na ťarchu hospodárskeho výsledku v zdaňovacom období. Od súvahového zisku sa odpočítali neoprávnene získané prostriedky, tzv. nezaslúžené zisky a prijaté subvencie. Nezaslúžené zisky sa odvádzali do štátneho rozpočtu vo forme dane v plnej výške. V niektorých prípadoch boli neprávom dosiahnuté zisky družstva ponechané ako časovo účelove viazané prostriedky, napr. na financovanie údržby a bežných opráv. Ak podnik vykázal za zdaňovacie obdobie stratu, upravila sa tak, že sa od nej odpočítali prírastky základného, resp. rezervného fondu z nezdanených prostriedkov a daň účtovaná na ťarchu zisku a pripočítali sa prijaté subvencie.

Výrobným družstvám bola daň vyrubovaná diferencovanými sadzbami, a to podľa dosiahnutého percenta daňovej rentability. Družstvá, ako aj iné hospodárske organizácie, sledovali rentabilitu na výrobu celkom, prípadne až na jednotlivé výrobky a činnosti. Ďalej sledovali rentabilitu z realizácie výrobkov prác a služieb, pre účely dôchodkovej dane družstiev a iných organizácií sa však daňová rentabilita vypočítavala ako pomer upraveného súvahového zisku, t. j. základu dane k úplným vlastným nákladom realizácie všetkých činností (hlavnej, obchodnej činnosti, prípadne inej realizácie).

Problematiku dôchodkovej dane vo výrobných družstvách z hľadiska skúmania ekonomickej účinnosti považujem za najzaujímavejšiu. Konštrukcia doterajšej dôchodkovej dane družstiev a iných organizácií, založená len na progresívnom zdaňovaní ziskov, oslabovala však záujem

podnikov na zhospodárňovaní výroby a bola doplňujúcim nástrojom nedoriešeného cenového systému. Ak totiž vysoká rentabilita družstva vyplýva iba zo sortimentu s výhodnými cenami, nemožno určitú progresivitu v zdaňovaní ziskov odmietnuť. Vysokú, resp. nízku rentabilitu nemožno hodnotiť iba ako zásluhu samotných družstiev. Dôchodkovou daňou družstiev a iných organizácií sa však progresívne zdaňovali zisky pri vyššej rentabilite, ktorá bola výsledkom nielen výhodného sortimentu, ale i aktívneho pričinenia pracovníkov pri zhospodárňovaní výroby. Na druhej strane, pri nízkej rentabilite odčerpávala zo ziskov menšiu časť v prípadoch, keď nízka rentabilita bola i výsledkom nehospodárnosti, resp. nerealizačných strát.

Prevažnú časť nerealizačných strát tvorili odpísané pohľadávky, manká, penále, znehodnotený materiál, nevymožiteľná (premlčaná) daň z obratu a pod. Výška týchto strát nebola nepatrná ani z hľadiska zisku družstva, ani z hľadiska odvodu do štátneho rozpočtu. Ich odstránením by sa bol zisk zvýšil niekedy až o cca 100 %. Nerealizačné straty podstatne skrátili daňový základ a pri nízkej rentabilite (daňovej) i relatívnu a absolútnu výnosnosť dane. V tomto prípade nízka rentabilita nebola výsledkom nepriaznivého sortimentu, ale i výsledkom nehospodárnosti družstva, čo malo za následok neoprávnené zníženie odvodu do štátneho rozpočtu.

Rozpätie sadzieb dane vo výrobných družstvách bolo značné. Uvedený systém sa zdôvodňoval tým, že mal umožniť družstvám orientáciu ich činnosti na rozširovanie menej rentabilných služieb. Formou dôchodkovej dane družstiev a iných organizácií sa odčerpávali neprávom dosiahnuté zisky, ktoré mohli byť v plnej výške odčerpané z týchto dôvodov: porušenie cenových predpisov, nedodržanie kvality výrobkov, nedodržanie plánovaného sortimentu, úspora materiálu v prípade nezabezpečenia kvality výrobkov a neodôvodnenej zmeny technologického postupu vo výrobe, zanedbávanie technického rozvoja, zisk dosiahnutý na úkor majetkovej podstaty družstva, zanedbávanie starostlivosti o pracujúcich (bezpečnosť a ochrana pri práci, hygienické a zdravotné zariadenia), nevytváranie garančných rezerv, poprípade ich nesprávne používanie.

V niektorých prípadoch dochádzalo pri posudzovaní oprávnenosti ziskov k paradoxným hodnoteniam. Napríklad pri prekročení plánovaných nákladov na údržbu, bežných a stredných opráv financovaných z prevádzkových prostriedkov, sa neskúmala dôvod vyššej nákladovosti, bez ohľadu na to, či to malo za následok neplnenie plánovanej rentability. Naproti tomu pri úspore nákladov na ten istý účel sa prísne skúmali dôvody nevyčerpania plánovaných prostriedkov a často sa úspory podnikom odčerpali ako zisky nadobudnuté v rozpore so záujmami spoločnosti.

Po zavedení novej sústavy riadenia prostredníctvom dôchodkovej dane družstevných a iných organizácií<sup>6</sup> zostal vzťah k štátnemu rozpočtu ne-

<sup>6</sup> Bola upravená zákonom č. 113/66 Zb., § 6 zák. 8/68 Zb. o štátnom rozpočte na rok



zmenený. Daňová forma sa zachovala, vzhľadom na charakter skupinového vlastníctva sa však určovala z iného základu a iným spôsobom. Namiesto súvahového zisku bol základom dane hrubý dôchodok konštruovaný podľa rovnakých zásad ako v národných podnikoch. Na hrubý dôchodok bola viazaná i podniková hmotná zainteresovanosť s čiastočným prepojením na osobnú zainteresovanosť. Zavedenie hrubého dôchodku sa zdôvodňovalo i tým, že bude ekonomickým nástrojom nepriameho riadenia výroby a bude orientovať podniky na výrobu tých produktov, ktoré sú na trhu žiadané, a aktívne vplývať na znižovanie rozpracovanosti a výroby na sklad.

Pri výpočte hrubého dôchodku sa vychádzalo z tržieb za realizáciu. Ak si však dôkladnejšie všimneme skladbu hrubého dôchodku, dochádzame k záveru, že hrubý dôchodok nebol krokom vpred oproti súvahovému zisku ako základu podnikovej zainteresovanosti. Do hrubého dôchodku sa započítavala i zmena zostatku nedokončenej výroby, polotovarov a hotových výrobkov, teda daň i podniková zainteresovanosť boli viazané na určitú časť rozpracovanej, resp. nedokončenej, ale nerealizovanej produkcie. Naproti tomu pri doterajšom spôsobe súvahový zisk vyjadroval iba výnos realizácie výrobkov, prác a služieb. Neboli v ňom však premietnuté nerealizované výrobky a rozpracovanosť. Uvedený problém analogicky platí i v národných podnikoch, nie je to teda špecifický problém výrobných družstiev.

Z hľadiska ekonomického riadenia a vzťahov ku štátnemu rozpočtu, bez ohľadu na to, či odvod má alebo nemá daňovú formu, považujem za správne, že základ dane, t. j. upravený hrubý dôchodok sa neznižoval o manká, škody a iné neproduktívne výdavky, ako penále, pokuty a pod. Pri výpočte hrubého dôchodku sa od tržieb odpočítavali iba materiálové náklady. K tomuto uzáveru som dospel na základe všeobecného poznania, že pri uplatňovaní zodpovednosti za škody boli manká, penále a pokuty, v minulosti dosť tolerované a často anonymné, dokonca si podniky takéto náklady plánovali.

Po zavedení novej sústavy riadenia bola daň konštruovaná na tých istých zásadách ako odvody z hrubého dôchodku v národných podnikoch. Popri jednotnom 16 %-nom odvode pri výrobných družstvách a podnikoch zväzu výrobných družstiev, 14 %-nom odvode pri spotrebných družstvách, podnikoch zväzu spotrebných družstiev a podnikoch Ústrednej rady družstiev a jednotných odvodoch ďalších daňovníkov podliehajúcej tejto dani, existovali dodatkové odvody, ktoré sa odvádzali, ale nie vo forme dane. V danom prípade išlo o určitú redistribúciu prostriedkov, vykonávanú ústrednými zväzmi družstiev, v dôsledku rôznej rentability jednotlivých družstiev. Jednotný odvod dane by pre mnohé družstvá

znamenal vážne a existenčné problémy, pre iné výhodnú finančnú situáciu, v dôsledku toho sa uvedená redistribúcia prevádzala. Posúdiť ekonomickú účinnosť dôchodkovej dane družstevných a iných organizácií prakticky znamená hodnotiť jednotné odvody vôbec.

V dôsledku dodatkových odvodov rentabilné družstvá už nemali záujem na zvyšovaní rentability a zakrývali rezervy, nerentabilné družstvá nemali zas dostatočný záujem likvidovať straty a takisto zakrývali rezervy. Jednotné odvody prestali byť zavedením dodatkových odvodov jednotné, stali sa diferencovanými a ani v tejto forme diferenciacie nevystihovali daňovú únosnosť družstiev a mali tiež určité negatívne dôsledky na našu ekonomiku.

Dôchodková daň sa od predchádzajúcej dane družstevných a iných organizácií líši tým, že jej základom je zisk a nie hrubý dôchodok. Pritom je náplň položky zisku odlišná od zisku vytvoreného z hrubého dôchodku po odpočítaní miezd. Možno konštatovať, že sa v podstate vraciame k súvahovému zisku, upravenému o pripočítateľné a odpočítateľné položky, ako k základu dane. V podnikoch, ktoré nevedú o svojej hospodárskej činnosti účtovnú evidenciu podľa všeobecných platných predpisov, sa ziskom rozumie rozdiel medzi skutočnými príjmami a výdavkami v zdaňovacom období.

Odlišnosť konštrukcie daňovej sadzby súčasnej dôchodkovej dane od konštrukcie daňových sadzieb predchádzajúcej dane a dôchodkovej dane družstiev a iných organizácií je v tom, že sadzba dôchodkovej dane sa skladá zo súčtu dvoch sadzieb: jednej — vypočítanej zo zisku podľa rentability a vo výške od 5—55 % u daňovníkov, ktorí sa zaoberajú prevažne obchodnou činnosťou a od 1,5 %—70 % u daňovníkov, ktorí sa zaoberajú prevažne neobchodnou činnosťou; druhej — vypočítanej z celkovo vyplatených miezd a činí podľa rentability od 3,5 %—4,5 % u daňovníkov, ktorí sa zaoberajú prevažne obchodnou činnosťou a od 4 %—10 % u daňovníkov, u ktorých prevláda neobchodná činnosť. U prvých sa rentabilita počíta ako percentuálny pomer zisku k celkovým vlastným nákladom, u druhých ako percentuálny pomer zisku k vyplateným mzdám. U ostatných daňovníkov sa daň vypočítava zo zisku bez zohľadnenia rentability a tvorí u jednotlivých daňovníkov od 10 %—60 % zo zisku.

Okrem takto vypočítanej dôchodkovej dane mzdový vývoj má byť regulovaný zvýšením tejto dane. V podnikoch s prevažne neobchodnou činnosťou sa zvýšenie bude počítať z individuálnych miezd a platov jednotlivých pracovníkov, pokiaľ presahujú stanovenú hranicu (30 000,— Kčs ročne). V obchodných organizáciách sa bude týmto zvýšením dane regulovať vývoj priemerných miezd (ide o analógiu opatrení o zdanení prírastku miezd podľa zákona č. 131/68 Zb.).

<sup>7</sup> Súčasná dôchodková daň bola upravená zákonom 159/68 a vyhláškou Ministerstva financií 24/69 Zb. a vyhláškou čís. 27/69 Zb., zák. opatrením preds. SNR č. 88/69 Zb.

Domnievam sa, že napriek uvedeným opatreniam zakotveným v dôchodkovej dani mzdy neregulujeme v tom smere, aby daň vyvíjala tlak na úsporu mzdových nákladov v podniku. Naopak, podnikom, ktoré sa zaoberajú prevažne neobchodnou činnosťou, umožňuje pri nižšej činnosti živej práce kryť vyššie mzdové náklady, čiastočne i na úkor dane, pretože daň zo zisku a daň z miezd pri nižšej rentabilite je relatívne nižšia.

Na ilustráciu uvádzam nasledovné príklady:

### I. Príklad

Pre zjednodušenie predpokladajme, že podnik má v 3 hospodárskych obdobiach rovnaký zisk, rovnaké vlastné náklady čo sa týka výšky, avšak v rôznej vnútornej štruktúre miezd a materiálových nákladov.

#### 1. obdobie:

zisk	50	rentabilita ku mzdám	50 %	daň z miezd	10
mzdy	100	rentabilita k celkovým		daň zo zisku	15
materiálové		nákladom	20 %	podľa rentability	
náklady	150			daň spolu	25

Celkové daňové zataženie zisku  $\frac{25}{50} = 50 \%$

#### 2. obdobie:

zisk	50	rentabilita ku mzdám	84 %	daň z miezd	6
mzdy	60	rentabilita k celkovým		daň zo zisku	23,5
materiálové		nákladom	20 %	podľa rentability	
náklady	190			daň spolu	29,5

Celkové daňové zataženie zisku  $\frac{29,5}{50} = 59 \%$

#### 3. obdobie:

zisk	50	rentabilita ku mzdám	36 %	daň z miezd	14
mzdy	140	rentabilita k celkovým		daň zo zisku	4,5
materiálové		nákladom	20 %	podľa rentability	
náklady	110			daň spolu	18,5

Celkové daňové zataženie zisku  $\frac{18,5}{50} = 37 \%$

### II. Príklad

1. obdobie: ako v I. príklade.

Celkové daňové zataženie zisku 50 %.

2. obdobie: zisk — 50 (celkové náklady sa zvýšia z 250 na 290)

zisk	50	rentabilita ku mzdám	36 %	daň z miezd	14
mzdy	140	rentabilita k celkovým		daň zo zisku	4,5
materiálové		nákladom	17 %	podľa rentability	
náklady	150			daň spolu	18,5

Celkové daňové zaťaženie zisku  $\frac{18,5}{50} = 37 \%$

3. obdobie: zisk 50 (celkové náklady 290)

zisk	50	rentabilita ku mzdám	50 %	daň z miezd	10
mzdy	100	rentabilita k celkovým		daň zo zisku	15
materiálové		nákladom	17 %	podľa rentability	
náklady	190			daň spolu	25

Celkové daňové zaťaženie zisku  $\frac{18,5}{50} = 37 \%$ .

Z uvedených príkladov vyplýva, že rôzne daňové zaťaženie zisku, ktorý je jediným zdrojom úhrady dane, je len výsledkom preliňania mzdových nákladov do materiálových nákladov a naopak. Výška celkových nákladov je rovnaká v I. príklade vo všetkých obdobiach, v II. príklade a v 2. a 3. období. Konštrukcia rentability ako pomer zisku ku mzdám nielenže nenúti podnik k vyššej hospodárnosti so mzdovými nákladmi, ale umožňuje mu ich prekročiť o prípadné úspory na materiálových nákladoch.

Ak pri návrhu zásad nového podnikového zdanenia prevláda názor, že i daňou by sa mal regulovať mzdový vývoj proti inflačným tendenciám, nemali by sme pri dôchodkovej dani, ktorá prináleží do systému podnikových daní, pripustiť iný zámer (napr. dočasné zvýhodnenie).

Námietka, že mzdový vývoj v neobchodných organizáciách regulujeme zvýšením dôchodkovej dane z každej individuálnej mzdy pracovníka presahujúcej 30 000,— Kčs, neobstojí, pretože prax dokazuje, že uplatnenie tohto regulačného nástroja prichádza do úvahy len v ojedinelých prípadoch.

Napríklad vo výrobných družstvách na Slovensku, podľa schváleného plánu na rok 1969, sa zvýšenie dôchodkovej dane za prekročenie individuálnej ročnej mzdy 30 000,— Kčs má týkať len 1450 osôb, z celkového počtu pracovníkov 38 273, t. j. 3,8 % z celkového počtu pracovníkov. Zvýšenie dane za prekročenie individuálnej ročnej mzdy 36 000.— Kčs bude podstatne nižšie a za prekročenie 42 000,— Kčs, prípadne 48 000,— Kčs individuálnej ročnej mzdy, výjmc niektorých vedúcich pracovníkov družstiev, prakticky neprichádza do úvahy.

Analogická situácia bude tiež v podnikoch miestneho priemyslu, kde boli v minulom roku priemerné mzdy o niečo vyššie (1543,— Kčs).

Z uvedeného vyplýva, že výrobné družstvá, komunálne služby a podni-

ky miestneho priemyslu majú značné možnosti zvyšovať svoje individuálne mzdy bez toho, že by boli postihnuté zvýšením dôchodkovej dane.

Zastávam názor, že reguláciu miezd treba zabezpečiť v prvom rade inými než daňovými nástrojmi, a to takými, ktoré prináležia do pôsobnosti Ministerstva práce a sociálnych vecí, ako aj odborových orgánov a vedenia podnikov, resp. hospodárskych rezortov. To by malo platiť i pre podniky a služby, ktoré sú poškodzované nesprávnym vykonávaním mzdovej politiky a neuspokojujú celospoločenské potreby.

Ako ďalší dôkaz, že súčasnou dôchodkovou daňou neregulujeme racionálne vývoj miezd a produktivity práce, v závere uvádzam:

Za I. polrok 1969 výrobné družstvá na Slovensku zvýšili rast priemernej miezd o 11,4 %, naproti tomu produktivita práce v nich vzrástla len o 10,8 %, čo je neželateľný stav v našej ekonomike.

Podľa zákona o dôchodkovej dani sú novými poplatníkmi i hospodárske organizácie komunálnych služieb, podniky miestneho priemyslu a podniky Zberné suroviny, ktoré dosiaľ odvádzali do štátneho rozpočtu odvody. Okruh poplatníkov sa rozšíril o všetky organizácie (až na výnimky uvedené v zákone) a ich hospodárske zariadenia, zaoberajúce sa trvalou hospodárskou činnosťou bez ohľadu na to, či sú zapísané v podnikovom registri. Novými poplatníkmi dane budú napríklad i družstvá, ktorých vznik sa predpokladá: umelecké družstvá (pracovné združenia výtvarníkov, autorov, výkonných umelcov), družstvá technických a racionalizačných služieb (pracovné združenia architektov, projektantov, technikov, poradcov a znalcov) a iné výrobné, pracovné družstvá, družstevné zväzy a pod.

Za pozitívny prvok zákona o súčasnej dôchodkovej dani možno považovať právne ustanovenie, že rozhodujúcou skutočnosťou pre vznik daňovej povinnosti u všetkých daňovníkov je trvalé vykonávanie hospodárskej činnosti a príjmy z nej plynúce. Predchádzajúci zákon o dôchodkovej dani neurčoval vznik daňovej povinnosti presne, naopak, u niektorých daňovníkov (napríklad v telovýchovných jednotách a ich hospodárskych zariadeniach) ju nesprávne viazal na zápis do podnikového registra. Tak sa stávalo, že organizácie, ktoré boli v zmysle Hospodárskeho zákonníka povinné zapísať sa do podnikového registra, sa do neho nezapísali, aby sa vyhli plateniu dôchodkovej dane. Pred finančným úradom sa bránili tým, že nakoľko nie sú v podnikovom registri zapísaní, nemôžu nadobudnúť práva a zaväzovať sa, a preto nie sú povinné platiť dôchodkovú daň. Takúto neopodstatnenú obranu im umožňoval v tom čase platný zákon. Vyriešenie uvedenej spornej otázky súčasným zákonom o dôchodkovej dani je veľmi významné zvlášť teraz, keď sa rozšíril okruh poplatníkov tejto dane a dá sa tiež odôvodnene predpokladať, že budú vznikať rôzne daňové subjekty.

Z hľadiska práva zostalo však ďalej prinajmenej problematickým určovanie daňovej povinnosti devízovým cudzozemcom za licencie odpredá-

vané československým podnikom podľa vyhlášky Ministerstva financií číslo 16/62 Zb. o daňovom konaní. Táto právna norma je procesná a nemôže určovať subjektívnu a objektívnu daňovú povinnosť. Určovanie daňovej povinnosti má byť zakotvené len v materiálnoprávnej norme, t. j. v zákone o tej-ktorej dani.

Súčasná dôchodková daň sa od oboch predchádzajúcich zákonov líši tým, že sú pri nej v širšom rozsahu než doteraz prípustné zľavy na dani. V doterajšom systéme zdaňovania sa zľavy poskytovali len invalidným družstvám a boli zrušené po zavedení dane konštruovanej na základe hrubého dôchodku.

Podľa zákona o súčasnej dôchodkovej dani sa zľavy poskytujú opäť nielen invalidným družstvám, ale i ďalším daňovníkom, takže sa rozšíril okruh možností, pri ktorých sa zľavy poskytujú (napríklad za výučbu učňov), prípadne novozaložené organizácie môžu byť dočasne od dane oslobodené. Všetky tieto opatrenia považujem tiež za pozitívne prvky súčasnej dôchodkovej dane, lebo daňovými úľavami a dočasným oslobodením od dane sa stimuluje rozvoj družstevníctva, menovite vybraných odborov ľudovej umeleckej výroby, rozšírená reprodukcia (výstavba kapacít potrebných pre služby), výchova učňovského dorastu a umožňuje sa rozvoj družstevnej činnosti v hospodársky málovyvinutých oblastiach.

### Záver

Z načrtnutého teoretického základu racionálneho komplexného daňového systému a vykonanej analýzy dôchodkovej dane vyplýva:

Dôchodková daň je priama podniková daň. Vytvorenie komplexného racionálneho daňového systému si vyžaduje, aby aj konštrukcia dane, daňového základu, spôsob jej vyrubovania a platenia bol jednotný s ostatnými priamymi podnikovými daňami.

Najvhodnejším základom dane je súvahový zisk upravený o pripočítateľné a odpočítateľné položky. Preto bude potrebné urobiť určitú úpravu v účtovníctve. Skúsenosti so zdaňovaním hrubého dôchodku dokazujú niektoré vážne nedostatky tohto systému. Jednotné odvody spôsobili ostrú pozitívnu a negatívnu zainteresovanosť podnikov a pri zlepšených hospodárskych výsledkoch podnikov sa tvorili (nie vždy ich zásluhou, napríklad v dôsledku rôznych „štartovacích“ podmienok, ako je ich rôzne technické vybavenie, rozdielne možnosti rozšírenia výroby, vplyv cenovej prestavby a pod.) prebytočné prostriedky, naopak pri zhoršených výsledkoch (nie vždy ich vinou) vznikal príslušný tlak na podniky. Hrubý dôchodok ako základ zdanenia mal kritériálny charakter, preto nemohol plniť regulačnú úlohu podnikových dôchodkov.

Naproti tomu zisk ako základ zdanenia má tieto pozitívne črty:

— vyjadruje komplexnejší vývoj hospodárenia podnikov než hrubý dôchodok;

— zdanenie zisku bude mať v podnikovej i štátnej sfére ďaleko väčšie stabilizačné účinky;

— zdanenie zisku rešpektuje platobnú schopnosť (spôsobilosť), a preto bude znižovať rozsah redistribúcie;

— intenzita dopadu dane počítanej zo zisku bude pri výkyvoch v hospodárení ďaleko miernejšia než pri hrubom dôchodku.

Vzhľadom na cenové deformácie a na existujúcu nerovnováhu v našej ekonomike sadzby dane zo zisku by mali byť progresívne. Dodržanie princípov daňovej únosnosti by si vyžadovalo, aby sadzby dôchodkovej dane boli celkovo nižšie než sadzby dane zo zisku národných podnikov. Vyplýva to z celkového nižšieho technického vybavenia družstevných podnikov a ich organizácie práce. Z vykonanej analýzy však vyplýva, že rentabilita chápaná ako pomer zisku ku mzdám pri konštrukcii progresívnej sadzby dôchodkovej dane je pre neobchodné organizácie nevhodná. Okrem toho posledný návrh konštrukcie podnikovej dane zo zisku tiež nepredpokladá rentabilitu ako pomer zisku ku mzdám. Domnievam sa, že za súčasného stavu vhodnejšou by bola konštrukcia daňovej sadzby podľa rentability chápanej ako pomer zisku k celkovým nákladom, a to vo všetkých podnikoch. Perspektívne po odstránení cenových deformácií majetku podnikov by som považoval za najvhodnejšie konštruovať dôchodkovú daň podľa rentability počítanej ako pomer zisku k majetku.

Reguláciu mzdového vývoja i u družstevných podnikov treba zabezpečovať predovšetkým inými než daňovými nástrojmi. Pre prípad, že pri novom podnikovom zdaňovaní sa zavedie daň z prírastku miezd, vytvorenie racionálneho systému podnikových daní by si vyžadovalo zaviesť túto daň i pre družstevné podniky. To však znamená, že by bolo potrebné zrušiť terajšiu zložku dôchodkovej dane z dane miezd a príslušné zvýšenie, regulujúce vývoj miezd.

Podniková daň z majetku ako ďalšia navrhovaná podniková daň pre družstevné podniky a organizácie zdaňované dôchodkovou daňou nemá ekonomické opodstatnenie, vzhľadom na odlišnosť skupinového vlastníctva. V štátnom socialistickom vlastníctve podnikovú daň z majetku sleduje minimálnu mieru výnosnosti prostriedkov, ktoré zveril štát podnikom do operatívnej správy a preto v podstate sa dá uvedená daň ekonomicky odvodniť. Naproti tomu sledovanie minimálnej miery výnosnosti prostriedkov, ktoré tvoria skupinové vlastníctvo a vložili ich do podnikov členovia družstiev, je v prvom rade záležitosťou podnikov a nevyžaduje si osobitné daňové nástroje.

Z uvedeného vyplýva, že hoci nie je želiteľné často meniť daňové predpisy, zákon o súčasnej dôchodkovej dani môže mať len časove krátku platnosť (napríklad 2 roky, okrem iného aj z dôvodov výrubu dane) a treba pristúpiť k prípravným prácam na novom zákone o zdaňovaní družstevných podnikov tak, aby toto bolo organickou súčasťou komplexného systému podnikových daní a racionálneho daňového systému vôbec.

## Konzultácia

FRANTIŠEK TURNOVEC

### Všeobecná ekonomická rovnováha v podmienkach dokonalej konkurencie

Modelový prístup k analýze trhových štruktúr a procesov, rozpracovaný nemarxistickou ekonomickou teóriou, umožňuje doplniť intuitívno-logickú analýzu, získať zaujímavé kvalitatívne závery a nesporne môže ovplyvniť takú aktuálnu oblasť výskumu, akou je pre nás dnes problematika využitia a regulácie trhu.

Cieľom predloženej štúdie je poskytnúť prehľad niektorých poznatkov modernej matematickej ekonómie o nástrojoch analýzy rovnováhy a efektívnosti trhových procesov v podmienkach dokonalej konkurencie.

V prvej časti sa formuluje jeden z variantov dezagregovaného modelu ekonomiky K. J. Arrowa a G. Debreua. Na rozdiel od klasického Walrasovho rovnovážneho modelu, ktorý narába s agregátnymi funkciami ponuky a dopytu a s agregovanou množinou technologických možností ekonomiky, tento model vychádza bezprostredne z chovania jednotlivých účastníkov ekonomických procesov, firiem a spotrebiteľov.<sup>1</sup>

V podmienkach dokonalej konkurencie určuje rovnováhu v skúmanom modeli tzv. stav konkurenčnej rovnováhy. V súhlase s analýzou Arrowa a Debreua sa v ďalšej časti zaoberáme presným vymedzením dokonalej konkurencie a konkurenčnej rovnováhy, otázkami existencie a procesu realizácie konkurenčnej rovnováhy. Záverečná časť štúdie osvetľuje otázku spotrebiteľských vlastností konkurenčnej rovnováhy, ktorá charakterizuje kritérium Paretovej optimality.

Význam modelu Arrowa a Debreua vidíme nielen v záveroch získaných z jeho analýzy, ale aj v tom, že poskytuje vhodný metodologický a pojmový aparát použiteľný všeobecnejšie, teda aj pre modelovanie zložitejších trhových štruktúr a pravidiel rozdeľovania. Vzhľadom na to venujeme pozornosť aj technike konštrukcie modelu.

---

<sup>1</sup> Model bol publikovaný v roku 1954 v [2]. Ďalšie rozvinutie modelu obsahuje práca G. Debreua [6] z roku 1959. Klasický agregovaný model konkurenčnej rovnováhy L. Walrasa z roku 1874, na myšlienkach ktorého budovali svoje modely Arrow a Debreu, podrobne opisuje V. Mervart v [18] a preto nepokladáme za nutné sa k jeho poznatkom špeciálne vracaf.



## 1. Model ekonomiky

Uvažujme systém pozostávajúci z konečného počtu ekonomických jednotiek, ktoré spotrebúvajú a vyrábajú, resp. poskytujú konečný počet výrobkov a služieb.

Budeme skúmať správanie tohto systému v nejakom časovom intervale. V súhlase s prístupmi, ktoré používa statická analýza, budeme pozeráť na všetky procesy, ktoré prebiehajú v tomto časovom intervale tak, ako by sa uskutočňovali v jedinom momente.

Pre jednoduchosť budeme tiež abstrahovať od priestoru. Pripustíme, že celý systém sa nachádza v jedinom bode.<sup>2</sup>

Výrobok alebo službu, ktorú ekonomická jednotka spotrebúva, nazveme jej vstupom (inputom), výrobok alebo službu, ktorú ekonomická jednotka vyrába, resp. poskytuje, nazveme jej výstupom (outputom).

Predpokladajme, že ide o uzavretý systém, t. j. všetko, čo sa v ňom vyrába, sa v ňom aj spotrebúva a naopak.

Základným znakom ekonomickej jednotky je jej samostatné rozhodovanie o vstupoch a výstupoch.

Podľa cieľa, na základe ktorého ekonomická jednotka kombinuje svoje vstupy a výstupy, budeme hovoriť o firmách a spotrebiteľoch. Presná definícia firmy a spotrebiteľa vyplynie z ďalšieho výkladu po zavedení pojmov „zisková funkcia“ a „funkcia užitočnosti“.<sup>3</sup>

Nech v skúmanom systéme existuje  $n$  firiem,  $m$  spotrebiteľov a  $h$  výrobkov a služieb.

Firmy označíme indexom	$j = 1, 2, \dots, n,$
spotrebiteľov indexom	$i = 1, 2, \dots, m,$
výrobky a služby indexom	$k = 1, 2, \dots, h.$

Každému výrobku a službe priradíme nejaké číslo  $p_k = 0$ , ktoré nazveme cenou. Vektor cien všetkých výrobkov a služieb označíme

$$\mathbf{p} = (p_1, \dots, p_k, \dots, p_h).$$

Vektor

$$\mathbf{y}^j = y_1^j, \dots, y_k^j, \dots, y_h^j,$$

ktorý označuje nejakú kombináciu vstupov a výstupov  $j$ -tej firmy za skúmané obdobie, nazveme výrobnou stratégiou  $j$ -tej firmy. Vstupy budeme

<sup>2</sup> Existujú aj realistickejšie prístupy, ktoré rešpektujú priestor a čas. Na výrobok (službu), ktorý sa vyrába (poskytuje) v  $t$  rôznych elementárnych časových intervaloch a  $r$  rôznych miestach, môžeme pozeráť ako na  $t \cdot r$  rôznych výrobkov a služieb. Vzhľadom na to, že zavedenie tohto predpokladu iba komplikuje niektoré formálne úvahy o mechanizme trhu, pričom nemení statickú podstatu modelu a neovplyvňuje výsledky získané jeho analýzou, použijeme jednoduchšiu formuláciu modelu.

<sup>3</sup> Firmou nazývame ekonomickú jednotku, ktorá kombinuje svoje vstupy a výstupy s cieľom maximalizovať zisk; spotrebiteľom nazývame ekonomickú jednotku, ktorá kombinuje svoje vstupy a výstupy s cieľom maximalizovať užitočnosť.

označovať zápornými číslami, výstupy kladnými číslami. Teda ak  $y_k^j < 0$ ,  $j$ -tá firma spotrebúva  $k$ -tý výrobok alebo službu, ak  $y_k^j > 0$ ,  $j$ -tá firma vyrába, resp. poskytuje  $k$ -tý výrobok, resp. službu, ak  $y_k^j = 0$ ,  $j$ -tá firma ani nevyrába, ani nespotrebuje  $k$ -tý výrobok či službu.

Množinu všetkých výrobných stratégií  $j$ -tej firmy označíme ako  $\mathbf{Y}_j$ . Táto množina obsahuje všetky technologicky prípustné kombinácie vstupov a výstupov v závislosti od výrobných podmienok firmy.<sup>4</sup> Predpokladá sa, že množina  $\mathbf{Y}_j$  obsahuje aj nulový vektor, t. j. jednou zo stratégií  $j$ -tej firmy je zastaviť výrobu.

Veličinu

$$z_j = \mathbf{p} \cdot \mathbf{y}^j = \sum_{k=1}^n p_k \cdot y_k^j$$

nazveme ziskom  $j$ -tej firmy.

Vektor

$$\mathbf{z} = z_1, \dots, z_j, \dots, z_n$$

nech označuje rozdelenie zisku v skúmanom systéme (jeho súradnicami sú zisky jednotlivých firiem).

Predpokladá sa, že správanie  $j$ -tej firmy určuje tendencia maximalizovať zisk  $z_j$  na množine výrobných stratégií  $\mathbf{Y}_j$ .

Vektor

$$\mathbf{x}^i = (x_1^i, \dots, x_k^i, \dots, x_n^i),$$

ktorý označuje nejakú kombináciu vstupov a výstupov  $i$ -tého spotrebiteľa za skúmané obdobie, nazveme spotrebnou stratégiou  $i$ -tého spotrebiteľa.

Na rozdiel od výrobných stratégií firmy označíme tu vstupy kladnými a výstupy zápornými číslami. Ak teda  $x_k^i < 0$ ,  $i$ -tý spotrebiteľ poskytuje  $k$ -tú službu (prácu), ak  $x_k^i > 0$ ,  $i$ -tý spotrebiteľ spotrebúva  $k$ -tý výrobok alebo službu, ak  $x_k^i = 0$ ,  $i$ -tý spotrebiteľ ani neposkytuje, ani nespotrebuje  $k$ -tý výrobok alebo službu.

Množinu všetkých prípustných spotrebných stratégií  $i$ -tého spotrebiteľa označíme ako  $\mathbf{X}_j$ .<sup>5</sup>

Ako

$$\mathbf{w}^i = W_1^i, \dots, w_k^i, \dots, w_n^i$$

označíme vektor východiskových zásob  $i$ -tého spotrebiteľa. Súradnica  $w_k^i$  tohto vektora udáva množstvo  $k$ -tého výrobku alebo služby, ktorými  $i$ -tý spotrebiteľ disponuje na počiatku skúmaného obdobia a ktoré je určené pre jeho spotrebu alebo pre výmenu za druhé výrobky a služby.

<sup>4</sup> Množinu  $\mathbf{Y}_j$  určujú disponibilné zdroje firmy, prírodné podmienky, resp. ďalšie faktory.

<sup>5</sup> Množinu  $\mathbf{X}_j$  určuje napr. množstvo práce, ktoré môže v skúmanom období spotrebiteľ poskytnúť a pod.

Nech ďalej vopred stanovené pravidlá rozdeľovania zisku garantujú  $i$ -tému spotrebiteľovi relatívny podiel na zisku  $j$ -tej firmy  $a_{ij}$  (napr. dividenda v súhlase s vloženým kapitálom).

Existuje teda matica

$$\mathbf{A} = (a_{ij})$$

rozmernosti  $m \cdot n$ , v ktorej každý stĺpec

$$\mathbf{a}_j = \begin{pmatrix} a_{1j} \\ \cdot \\ \cdot \\ a_{ij} \\ \cdot \\ \cdot \\ a_{mj} \end{pmatrix}$$

je pravidlom rozdeľovania zisku pre  $j$ -tú firmu a každý riadok

$$\mathbf{a}^i = (a_{i1}, \dots, a_{ij}, \dots, a_{in})$$

je vektorom relatívnych podielov na zisku firiem pre  $i$ -tého spotrebiteľa.

Ak pripustíme, že všetok zisk každej firmy sa úplne rozdeľuje, potom pre každé  $j$  platí:

$$\sum_{i=1}^m a_{ij} = 1, \quad a_{ij} \geq 0.$$

Ďalej je zrejmé, že pre každé  $i$  platí:

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} \geq 0.$$

Ak  $\sum_{j=1}^n a_{ij} = 0$ ,  $i$ -tý spotrebiteľ sa nezúčastňuje na privlastňovaní zisku. Riadky

matice  $A$  zodpovedajúce spotrebiteľom, ktorí sa nezúčastňujú na zisku, sú teda nulové.

Úhrnnými výdavkami  $i$ -tého spotrebiteľa nazveme časť veličiny

$$\mathbf{p} \cdot \mathbf{x}^i = \sum_{k=1}^h p_k \cdot x_k^i,$$

ktorá sa rovná súčtu vstupov  $i$ -tého spotrebiteľa  $x_k^i > 0$  vynásobených príslušnými cenami.

Úhrnným dôchodkom  $i$ -tého spotrebiteľa nazveme:

1. úhradu za poskytnuté služby práce (úhrnnú mzdu), ktorá je zahrnutá vo veličine  $\mathbf{p} \cdot \mathbf{x}^i$  a rovná sa absolútnej hodnote súčtu výstupov  $x_k^i < 0$  vynásobených príslušnými cenami;

## 2. úhrnný podiel na zisku (dividendu)

$$z \cdot a^i = \sum_{j=1}^n a_{ij} \cdot z_j;$$

3. hodnotu zásob, ktorými disponuje  $i$ -tý spotrebiteľ na počiatku skúmaného obdobia

$$p \cdot w^i = \sum_{k=1}^h p_k \cdot w_k^i.^6$$

Vyšetríme teraz veličinu

$$px^i - pw^i - za^i.$$

Táto veličina vyjadruje rozdiel medzi úhrnnými výdavkami a úhrnným dôchodkom  $i$ -tého spotrebiteľa.

Je prirodzené požadovať, aby úhrnné výdavky  $i$ -tého spotrebiteľa neprevyšovali jeho úhrnný dôchodok, teda aby

$$px^i - pw^i - za^i \leq 0.$$

Poslednú nerovnosť nazývame rozpočtovým ohraničením  $i$ -tého spotrebiteľa.

Nech ďalej pre každého spotrebiteľa existuje funkcia užitočnosti  $u_i(\mathbf{x}^i)$  definovaná na množine prípustných spotrebných stratégií  $\mathbf{X}_i$ . Táto funkcia vyjadruje preferencie  $i$ -tého spotrebiteľa vzhľadom na rôzne spotrebné stratégie v tom zmysle, že  $i$ -tý spotrebiteľ preferuje stratégiu  $\mathbf{x}^{i1}$  pred stratégiou  $\mathbf{x}^{i2}$  vtedy, a len vtedy, ak

$$u_i(\mathbf{x}^{i1}) > u_i(\mathbf{x}^{i2}).$$

Poznamenajme, že funkcia užitočnosti spotrebiteľa závisí iba od spotrebných stratégií, nie je funkciou cien a dôchodkov.

V súhlase s klasickou teóriou spotrebiteľa predpokladáme, že každý spotrebiteľ volí svoju stratégiu  $\mathbf{x}^i \in \mathbf{X}_i$  tak, aby maximalizoval funkciu užitočnosti  $u_i(\mathbf{x}^i)$  a rešpektoval pritom svoje rozpočtové ohraničenie

$$px^i - pw^i - za^i \leq 0.$$

Na základe uvedených predpokladov a označení môžeme teraz definovať pojem ekonomiky.

<sup>6</sup> Takto definované úhrnné výdavky a dôchodok  $i$ -tého spotrebiteľa zodpovedajú úhrnným výdavkom a dôchodku v bežnom ekonomickom ponímaní iba vtedy, ak sú zásoby  $i$ -tého spotrebiteľa nulové, alebo ak sú určené na výmenu. Ak  $i$ -tý spotrebiteľ sám spotrebuje časť z množstva  $w_k^i$  zásoby  $k$ -tého výrobku či služby, objavuje sa zodpovedajúce množstvo ako vstup vo vektore  $\mathbf{x}^i$ . Príslušná čiastka potom vystupuje na jednej strane ako výdavok  $i$ -tého spotrebiteľa, na druhej strane ako jeho dôchodok, hoci spotrebiteľ v skutočnosti nepredáva sám sebe výrobky a služby, ktoré vlastní. Časť dôchodku, ktorá zodpovedá hodnote spotrebovaných zásob, môžeme v skúmanom modeli interpretovať ako úsporu na základe vlastníctva určitých zásob, ktorá sa môže použiť na zakúpenie druhých výrobkov a služieb, ktoré by boli pre spotrebiteľa nedostupné, keby príslušné zásoby neexistovali. Poznamenajme ďalej, že ktorákoľvek z troch častí úhrnného dôchodku môže byť pre konkrétneho spotrebiteľa nulová.

*Ekonomikou* nazveme sústavu, ktorú tvoria:

1.  $n$  výrobcov a množiny ich stratégií  $\mathbf{Y}_j$ ,
2.  $m$  spotrebiteľov, množiny ich stratégií  $\mathbf{X}_i$ , funkcie užitočnosti  $u_i$  a východiskové zásoby  $\mathbf{w}^i$ .<sup>7</sup>

Maticu  $\mathbf{A} = (a_{ij})$  nazveme *pravidlom rozdeľovania zisku* v skúmanej ekonomike.

*Stavom ekonomiky* nazveme súbor stratégií firiem a spotrebiteľov

$$\{\mathbf{y}^j \in \mathbf{Y}_j, j = 1, 2, \dots, n; \mathbf{x}^i \in \mathbf{X}_i, i = 1, 2, \dots, m\}.$$

Vektor

$$\mathbf{w} = (w_1, \dots, w_k, \dots, w_h),$$

kde

$$\mathbf{w} = \sum_{i=1}^m \mathbf{w}^i,$$

nazveme vektorom úhrnných zásob, vektor

$$\mathbf{y} = (y_1, \dots, y_k, \dots, y_h),$$

kde

$$\mathbf{y} = \sum_{j=1}^n \mathbf{y}^j, \mathbf{y}^j \in \mathbf{Y}_j,$$

nazveme vektorom úhrnnej ponuky, vektor

$$\mathbf{x} = (x_1, \dots, x_k, \dots, x_h),$$

kde

$$\mathbf{x} = \sum_{i=1}^m \mathbf{x}^i, \mathbf{x}^i \in \mathbf{X}_i,$$

nazveme vektorom úhrnného dopytu v skúmanej ekonomike.<sup>8</sup>

*Správanie ekonomiky* určujú:

1. tendencia každej firmy maximalizovať zisk  $z_j$  na množine výrobných stratégií,

2. tendencia každého spotrebiteľa maximalizovať užitočnosť  $u_i$  na množine potrebných stratégií v súhlase s rozpočtovým ohraničením.

Vyšetríme správanie skúmanej ekonomiky v podmienkach dokonalej konkurencie.

<sup>7</sup> Treba pripomenúť, že ide o model. Ak teda ďalej hovoríme o ekonomike, máme na mysli model zobrazujúci niektoré všeobecné črty ekonomického systému, a nie nejakú konkrétnu ekonomiku, ktorá je prirodzene vždy oveľa zložitejšia.

<sup>8</sup> V bežnom ekonomickom chápaní je  $x_k$  spotrebiteľským dopytom po  $k$ -tom výrobku alebo službe vtedy, ak  $x_k > 0$ . Pre niektoré  $k$  je  $x_k < 0$  (služby práce), v uvedenej terminológii teda existuje aj záporný dopyt, ktorý je vlastne ponukou. Analogický prípad môže nastať aj pre úhrnnú ponuku (záporná ponuka je v skutočnosti dopytom).

## 2. Dokonalá konkurencia

O ekonomike dokonalej konkurencie hovoríme vtedy, ak sú splnené nasledujúce predpoklady:

(a) Firmy vyrábajú homogénne výrobky a služby.<sup>9</sup> Pre každú firmu je ľahostajné, ktorému spotrebiteľovi bude predávať, lebo s predajom niektorému konkrétnemu spotrebiteľovi nie sú spojené žiadne osobitné výhody alebo nevýhody.

(b) Pre každý výrobok a službu existuje veľký počet výrobcov a spotrebiteľov, podiel každého výrobcu či spotrebiteľa na úhrnnej ponuke, resp. úhrn-  
nom dopyte je nepatrný.

(c) Firmy, ako aj spotrebiteľia majú dokonalú informáciu o cenách a transakciách na trhu a využívajú každú možnosť pre zvýšenie svojho zisku alebo svojej užitočnosti.

(d) Pre všetkých výrobcov a spotrebiteľov sa zabezpečil voľný vstup na trh a odchod z neho.<sup>10</sup>

Splnenie podmienok dokonalej konkurencie zaručuje, že v tom istom okamihu všetci výrobcovia a spotrebiteľia nakupujú a predávajú za rovnaké ceny, pričom žiadny výrobca ani spotrebiteľ nemôže sám ovplyvniť cenu ktoréhokoľvek výrobku alebo služby.<sup>11</sup>

Pre každého výrobcu a spotrebiteľa v podmienkach dokonalej konkurencie sú teda ceny výrobkov a služieb nezávislé od jeho stratégie, sú preňho exogénnymi parametrami jeho správania. V tejto súvislosti sa hovorí o parametrickej funkcii cien.

Poznamenajme, že z hľadiska ekonomiky ako celku bol pojem dokonalej konkurencie vždy viac teoretickou abstrakciou ako odrazom reality. V rámci ekonomiky vždy existovali odvetvia, pre ktoré neboli splnené niektoré podmienky dokonalej konkurencie. Aj v ekonomikách, v ktorých existuje veľký počet výrobcov a spotrebiteľov pre každý výrobok či službu s nepatrným podielom na úhrnnej ponuke, resp. dopyte, nie je spravidla splnená podmienka dokonalej informácie, existujú také výrobky, ktoré nie sú homogénne a pod. Ak teda ďalej hovoríme o ekonomike s dokonalou konkurenciou, hovoríme o abstraktnom modeli, ku ktorému sa v rôznych obdobiach reálne ekonomiky viac či menej približovali.

<sup>9</sup> Ak sa výrobky alebo služby rôznych firiem s rovnakým spotrebiteľským určením nejakým spôsobom odlišujú (napr. vonkajšou úpravou, materiálom a pod.), pričom sú tieto odlišnosti chránené patentovým právom, právnou ochranou výrobnéj značky a pod., hovoríme o diferenciacii výrobkov a služieb. V opačnom prípade hovoríme, že výrobky sú homogénne.

<sup>10</sup> Niektorí autori (napr. Chamberlin v [11]) rozlišujú dokonalú konkurenciu a čistú konkurenciu. Pre čistú konkurenciu požaduje Chamberlin iba splnenie podmienok (a) a (b). Pojem dokonalej konkurencie spája s podmienkami, ktoré zabezpečujú ideálnu mobilnosť výrobných faktorov a odstraňujú časové oneskorenie adaptačných procesov.

<sup>11</sup> Presnejšie povedané, efekt jeho správania na cenu je nekonečne malý a vopred neurčiteľný.

### 3. Konkurenčná rovnováha

Rovnováhou systému sa všeobecne nazýva jeho stav, v ktorom má systém pri daných podmienkach tendenciu zotrvať, resp. tendenciu vracať sa (pri nevelkých odchýlkach).

Konkurenčnou rovnováhou skúmanej ekonomiky sa nazýva stav ekonomiky

$$\{(\hat{y}^j), (\hat{x}^i)\}$$

a nenulový vektor cien  $\mathbf{P} \geq 0$ , keď platí:

1. Každá firma maximalizuje zisk, t. j. pre všetky  $j$

$$\max_{\mathbf{y}^j \in \mathbf{Y}_j} \hat{\mathbf{p}} \cdot \mathbf{y}^j = \hat{\mathbf{p}} \cdot \hat{\mathbf{y}}^j = \hat{z}_j.$$

2. Každý spotrebiteľ maximalizuje užitočnosť, t. j. pre všetky  $i$

$$\begin{aligned} \max_{\mathbf{x}^i \in \mathbf{X}_i} u_i(\mathbf{x}^i) &= u_i(\hat{\mathbf{x}}^i) \\ \hat{\mathbf{p}}\mathbf{x}^i - \hat{\mathbf{p}}\mathbf{w}^i - \hat{\mathbf{z}}\mathbf{a}^i &\leq 0. \end{aligned}$$

3. Úhrnný dopyt neprevyšuje úhrnnú ponuku plus zásoby, pričom prevaha ponuky a zásob nad dopytom môže existovať iba pre výrobky a služby s nulovou cenou, t. j.

$$\hat{\mathbf{x}} - \hat{\mathbf{y}} - \mathbf{w} \leq 0,$$

pričom

$$\hat{\mathbf{p}}(\hat{\mathbf{x}} - \hat{\mathbf{y}} - \mathbf{w}) = 0.$$

Pre ekonomiku dokonalej konkurencie vyhovuje pojem konkurenčnej rovnováhy všeobecnej definície systémovej rovnováhy.

V pozícii konkurenčnej rovnováhy každá firma nachádza na trhu práve také množstvo výrobných faktorov, ktoré pri existujúcich cenách požaduje pre maximalizáciu zisku. Pri týchto cenách realizuje všetku produkciu.

Každý spotrebiteľ nachádza na trhu práve také množstvo výrobkov a služieb, ktoré pri existujúcich cenách a pravidle rozdeľovania požaduje pre maximalizáciu svojej užitočnosti, pričom ponuka jeho práce nachádza dopyt vo sfére firiem.

Vzhľadom na parametrickú funkciu cien v pozícii konkurenčnej rovnováhy nemá žiadna firma dôvod meniť svoju výrobnú stratégiu, lebo jej zmena nevedie k zvýšeniu zisku, žiadny spotrebiteľ nemá dôvod meniť svoju spotrebnú stratégiu, lebo jej zmena nevedie k zvýšeniu užitočnosti.

Z definície konkurenčnej rovnováhy vyplýva závislosť medzi rovnovážnym stavom ekonomiky, vektorom rovnovážnych cien a pravidlom rozdeľovania  $\mathbf{A}$ . Pri rovnakých ostatných podmienkach určujú vo všeobecnom prípade konkurenčnú rovnováhu pre rôzne pravidlá rozdeľovania rôzne stavy ekonomiky a rôzne vektory cien.

Arrow a Debreu ako prví matematicky dokázali, že pri splnení určitých podmienok *existuje pre skúmanú ekonomiku s ľubovoľným pravidlom rozdelenia*  $\mathbf{A} = (a_{ij})$ , pre ktoré platí

$$\sum_{i=1}^m a_{ij} = 1, \quad a_{ij} \geq 0,$$

aspoň jeden vektor cien a stav ekonomiky, ktoré tvoria konkurenčnú rovnováhu.<sup>12</sup>

#### 4. Konkurenčná rovnováha a mechanizmus trhu

Cenotvorný mechanizmus trhu dokonalej konkurencie pôsobí takto:

Majme nejaký zadaný vektor cien,  $\mathbf{p} = (p_1, \dots, p_k, \dots, p_n)$ .

V súhlase s parametrickou funkciou cien volí každá firma takú výrobnú stratégiu  $\mathbf{y}^j \in \mathbf{Y}_j$ , ktorá pre zadané  $\mathbf{p}$  maximalizuje jej ziskovú funkciu  $z_j = \mathbf{p} \cdot \mathbf{y}^j$ .

Analogicky každý spotrebiteľ volí takú stratégiu  $\mathbf{x}^i \in \mathbf{X}_i$ , ktorá pre zadané  $\mathbf{p}$  maximalizuje jej užitočnosť  $u_i(\mathbf{x}^i)$  tak, aby

$$\mathbf{p}\mathbf{x}^i - \mathbf{p}\mathbf{w}^i - \mathbf{z}\mathbf{a}^i \leq 0.$$

V dôsledku takeého správania ekonomických jednotiek vznikne pre zadaný vektor  $\mathbf{p}$  nejaký stav ekonomiky

$$\{(\mathbf{y}^j), (\mathbf{x}^i)\},$$

ktorý určuje úhrnnú ponuku  $\mathbf{y}$  a úhrnný dopyt  $\mathbf{x}$ .

Každému vektoru cien teda zodpovedá nejaký stav ekonomiky, vektor úhrnej ponuky a vektor úhrnného dopytu.

Veličina

$$\mathbf{x} - \mathbf{y} - \mathbf{w}$$

charakterizuje vzťah medzi úhrnným dopytom, úhrnnou ponukou a zásobami.

<sup>12</sup> Ich dôkaz v práci [2], ktorý vychádza z viet o pevných bodoch a požaduje splnenie veľmi silných predpokladov o množinách  $\mathbf{X}_i$  a  $\mathbf{Y}_j$ , je dosť komplikovaný. Jednoduchší dôkaz, ktorý predpokladá, že množiny  $\mathbf{X}_i$  a  $\mathbf{Y}_j$  sú uzavreté, ohraničené a konvexné, funkcie  $u_i(\mathbf{x}^i)$  sú konkávne, spojitá a že pre vektor úhrnného dopytu  $\tilde{\mathbf{x}}$ , keď

$$u_i(\tilde{\mathbf{x}}^i) = \max_{\mathbf{x}^i \in \mathbf{X}_i} u_i(\mathbf{x}^i)$$

a pre ľubovoľný vektor ponuky  $\mathbf{y}$  platí:

$$\tilde{\mathbf{x}} - \mathbf{y} - \mathbf{w} = 0,$$

t. j. výrobné podmienky v skúmanej ekonomike nemôžu zabezpečiť úplnú saturáciu potrieb všetkých spotrebiteľov, vyplýva z práce V. A. Volkonského [27]. Tento dôkaz sa opiera o teóriu strategických hier.



Mechanizmus trhu dokonalej konkurencie znižuje cenu  $k$ -tého výrobku či služby, ak úhrnná ponuka a zásoby prevyšujú úhrnný dopyt, t. j. ak

$$x_k - y_k - w_k < 0.$$

Mechanizmus trhu dokonalej konkurencie zvyšuje cenu  $k$ -tého výrobku či služby, ak úhrnný dopyt prevyšuje úhrnnú ponuku a zásoby, t. j. ak

$$x_k - y_k - w_k > 0.$$

Cenotvorný mechanizmus trhu nevedie k zmene cien iba vtedy, ak

$$\mathbf{x} - \mathbf{y} - \mathbf{w} \leq 0,$$

t. j. ak úhrnný dopyt neprevyšuje úhrnnú ponuku a zásoby, pričom prevaha ponuky a zásob nad dopytom môže existovať iba pre také výrobky a služby, cena ktorých je nulová.<sup>13</sup>

*Ak porovnáme tento poznatok s definíciou konkurenčnej rovnováhy, vidíme, že cenotvorný mechanizmus trhu dokonalej konkurencie nemení ceny vtedy a len vtedy, ak stav ekonomiky a vektor cien sú konkurenčnou rovnováhou.*

Rast ceny výrobku či služby vyvoláva pokles dopytu a rast ponuky, analogicky pokles ceny výrobku či služby vyvoláva rast dopytu a pokles ponuky.

Pri nesúlade úhrnnej ponuky, dopytu a zásob vytvára teda trhový mechanizmus dokonalej konkurencie nezávisle od konania jednotlivých firiem a spotrebiteľov nový cenový vektor s tendenciou likvidovať disproporcie medzi ponukou, dopytom a zásobami. Na základe nového vektora cien vzniká nový stav ekonomiky a celý proces sa opakuje.

Vzhľadom na to, že cena jedného výrobku či služby ovplyvňuje dopyt a ponuku aj pre niektoré ďalšie výrobky a služby, že vyrovnanie dopytu s existujúcou ponukou a zásobami nemusí znamenať vyrovnanie ponuky, dopytu a zásob pre nový stav ekonomiky, ktorý vznikne na základe nového cenového vektora a pod., vytvára spravidla trhový mechanizmus nové disproporcie. Výrobky a služby s prebytkom ponuky a zásob nad dopytom sa pre stav ekonomiky, ktorý vznikne na základe nového vektora cien, môžu stať nedostatkovými a naopak.

Vidíme teda, že:

a) Cieľové správanie ekonomických jednotiek v súhlase s parametrickou funkciou cien, tendencia trhu k likvidácii disproporcií medzi ponukou, dopytom a zásobami a stabilita cien v stave konkurenčnej rovnováhy spôsobujú, že ťažiskom pohybu cien, a tým aj stavu ekonomiky, je stav konkurenčnej rovnováhy.

b) Možnosť vzniku nových disproporcií opačného zmyslu vedie k tomu,

<sup>13</sup> Vyrovnanie ponuky a dopytu vyžaduje pokles ceny, ekonomický zmysel však majú iba nezáporné ceny, cena preto v tomto prípade nemôže klesať.

že skutočný stav ekonomiky a vektor cien vo všeobecnom prípade iba oscilujú okolo stavu konkurenčnej rovnováhy.

V tomto zmysle hovoríme, že *pôsobenie cenotvorného mechanizmu trhu dokonalej konkurencie vedie ku konkurenčnej rovnováhe*.<sup>14</sup>

V literatúre sa často stretávame aj s druhou interpretáciou realizácie konkurenčnej rovnováhy.

Predstavme si nasledujúci proces.

Majme daný vektor cien. Firmy a spotrebiteľia určia pre tento cenový vektor svoje stratégie, čím formujú úhrnnú ponuku a dopyt a oznámia tieto stratégie (bez toho, že by ich realizovali na trhu) nejakému koordinačnému centru. Centrum upraví podľa vzťahu medzi ponukou, dopytom a zásobami ceny tak, že zvyšuje ceny výrobkov a služieb, pre ktoré úhrnný dopyt prevyšuje úhrnnú ponuku a zásoby, a znižuje ceny výrobkov a služieb, pre ktoré úhrnná ponuka a zásoby prevyšujú úhrnný dopyt. Oznámi potom nový cenový vektor firmám a spotrebiteľom, prípadne, ak nezmení ceny, dá pokyn firmám a spotrebiteľom, že môžu realizovať svoje stratégie. V prvom prípade firmy a spotrebiteľia znova určia svoje stratégie v súhlase s novým cenovým vektorom, oznámia ich centru a celý proces sa opakuje.

V podmienkach dokonalej konkurencie takýto *proces výmeny informácie medzi centrom a ekonomickými jednotkami konverguje pri splnení určitých pravidiel korekcie cien k stavu konkurenčnej rovnováhy*. To znamená, že po uskutočnení dostatočne veľkého počtu cyklov výmeny informácie vznikne stav ekonomiky a vektor cien, ktoré sú konkurenčnou rovnováhou alebo sa iba nepatrne odlišujú od konkurenčnej rovnováhy. Východiskom uvedeného procesu môže byť pritom cenový vektor ľubovoľne vzdialený od vektora rovnovážnych cien.<sup>15</sup>

##### 5. Konkurenčná rovnováha a Paretovo optimum

Problematika existencie a samočinného mechanizmu realizácie rovnováhy je iba jednou stránkou analýzy trhových modelov. Nemenej významná je otázka spotrebiteľských vlastností rovnovážneho stavu, spoločenskej efektívnosti procesov trhovej koordinácie, ktorá je predmetom tzv. ekonómie blahobytu (welfare economics).<sup>16</sup>

<sup>14</sup> Konkurenčná rovnováha sa prostredníctvom trhového mechanizmu iba výnimočne realizuje ako skutočný stav ekonomiky, spravidla je iba „priemerom“ za nejaké obdobie alebo určitý počet období.

<sup>15</sup> Tiež dôkaz tohto tvrdenia vychádza z viet o pevných bodoch a z teórie strategických hier. Uvedený proces môžeme formulovať aj bez existencie koordinačného centra ako proces vyjednávania medzi firmami a spotrebiteľmi. Z konvergenzie tohto procesu vychádzajú niektoré teoretické predstavy o mechanizme centrálného plánovania, ktorý by uvedeným spôsobom simuloval mechanizmus trhu dokonalej konkurencie.

<sup>16</sup> Ekonómia blahobytu je normatívna ekonomická teória, ktorá sa zaoberá defino-

Východiskovou kategóriou teórie blahobytu je pojem Paretoho optima. Vyšetříme nejaký stav ekonomiky

$$\{(y^j), (x^i)\}.$$

Tento stav ekonomiky nazveme prípustným, ak platí

$$x - y - w \leq 0,$$

t. j. ak úhrnný dopyt neprevyšuje úhrnnú ponuku a zásoby.

Hovoríme, že nejaký prípustný stav ekonomiky

$$\{(\hat{y}^j), (\hat{x}^i)\}$$

je Paretovým optimom, ak neexistuje druhý prípustný stav ekonomiky

$$\{(y^j), (x^i)\},$$

pre ktorý by platilo:

a)  $u_i(x^i) \geq u_i(\hat{x}^i)$  pre všetky  $i$ , pričom

b)  $u_i(x^i) > u_i(\hat{x}^i)$  aspoň pre jedno  $i$ .

Slovne môžeme Paretovo optimum definovať takto:

*Ide o taký stav ekonomiky, keď už nijakou zmenou stratégií výrobcov a spotrebiteľov nemožno dosiahnuť zvýšenie užitočnosti niektorého spotrebiteľa bez toho, aby sa znížila užitočnosť aspoň jedného z ostatných spotrebiteľov.*

Filozofia Paretoho optima je takáto:

To, že nejaký stav ekonomiky je Paretovým optimom, samo osebe neznamená, že ide o „dobrý“ stav ekonomiky z hľadiska nejakého bližšie definovaného cieľového kritéria, ktoré vychádza zo záujmov spotrebiteľov. Ak však stav ekonomiky nie je Paretovým optimom, nemôže byť „dobrý“ z hľadiska žiadneho spotrebiteľského kritéria, lebo jeho zmenou možno zvýšiť užitočnosti niektorých spotrebiteľov bez toho, aby sa znížili užitočnosti druhých spotrebiteľov.

Paretovo optimum nemôže byť prirodzene jediným kritériom spoločenskej efektívnosti ekonomických procesov, je však vcelku prijateľnou minimálnou požiadavkou na efektívne stavy ekonomiky.

Analýza konkurenčnej rovnováhy z hľadiska kritéria Paretovej optimality vedie k nasledujúcim záverom:<sup>17</sup>

Predpokladajme, že sú splnené všetky podmienky potrebné pre existenciu konkurenčnej rovnováhy.

Nech

$$\{(\hat{y}^j), (\hat{x}^i)\} \text{ a } \hat{p}$$

vaním kritérií spoločenskej optimality stavov ekonomiky, analýzou ekonomických procesov z hľadiska týchto kritérií a otázkami regulácie uvedených procesov, ktorá by zabezpečovala realizáciu stanovených cieľov.

<sup>17</sup> Dôkazy ďalej uvedených tvrdení, ktoré vychádzajú z teórie matematického programovania, obsahujú napr. práce [6] a [13].

je lubovoľný stav konkurenčnej rovnováhy v skúmanej ekonomike. Stav ekonomiky

$$\{(\hat{y}^j), (\hat{x}^i)\}$$

je potom Paretovým optimom.

*Každý stav konkurenčnej rovnováhy skúmanej ekonomiky je paretovsky optimálny a teda spĺňa minimálnu požiadavku na spoločenskú efektívnosť.*

Nech ďalej

$$\{(\hat{y}^j), (\hat{x}^i)\}$$

je Paretoovo optimum skúmanej ekonomiky, pre ktoré platí:

$$u_i(\hat{x}^i) < \max_{x^i \in X_i} u_i(x^i)^{18}$$

$$i = 1, 2, \dots, m.$$

Potom existuje také pravidlo rozdeľovania  $A = (a_{ij})$ , kde

$$\sum_{i=1}^m a_{ij} = 1, a_{ij} \geq 0$$

a taký nenulový vektor cien  $\hat{p} \geq 0$ , že

$$\{(\hat{y}^j), (\hat{x}^i)\} \text{ a } \hat{p}$$

tvoria stav konkurenčnej rovnováhy vzhľadom na pravidlo rozdeľovania  $A$ .  
 V tomto zmysle určuje každé Paretoovo optimum, ktoré spĺňa uvedenú vlastnosť, nejaký stav konkurenčnej rovnováhy skúmanej ekonomiky.<sup>19</sup>

## 6. Záverečná poznámka

Dokonalá konkurencia a konkurenčná rovnováha sú abstrakciami vzdialenými od skutočných podmienok, v ktorých prebiehajú trhové procesy. Z poznatkov teórie konkurenčnej rovnováhy nemožno robiť nejaké bezprostredné praktické závery o spôsobe organizácie ekonomických procesov vo vyspelej ekonomike. Z druhej strany je však nedorozumením pozeráť na túto teóriu ako na vyložené špekulatívnu záležitosť.

Teória konkurenčnej rovnováhy nie je síce popisom existujúceho sveta,

<sup>18</sup> To znamená, že pre každého spotrebiteľa existuje spotrebná stratégia, ktorá môže zvýšiť jeho užitočnosť.

<sup>19</sup> V podmienkach skúmanej ekonomiky existuje vo všeobecnom prípade nekonečne veľa takýchto Paretových optím, a tým aj možných pravidiel rozdeľovania a vektorov cien určujúcich stavy konkurenčnej rovnováhy. Základným problémom ekonómie blahobytu je stanoviť, ktoré z týchto Paretových optím sú prijateľné z hľadiska nejakých sociálnych predstáv spoločnosti a určiť, ako zabezpečiť (napr. reguláciou rozdeľovania), že v ekonomike sa budú realizovať práve tieto Paretove optimá.

je však jedným z efektívnych nástrojov analýzy, ktorý môžeme použiť na objasnenie vzniku, príčin a následkov nerovnováhy v podmienkach reálneho trhu. Je východiskom pre analýzu rovnováhy a trhovej koordinácie v realistickejších štruktúrach trhu nedokonalej konkurencie, umožňuje sledovať mechanizmy a zákonitosti trhových procesov v čistej forme a vytvára určitý normatívny základ pre komparatívnu analýzu trhových modelov.

#### Literatúra

- [1] Allen, R., *Mathematical Economics*, MacMillan, London 1960. Ruský preklad *Matematiceskaja ekonomija*, Izdat. inostr. literatury, Moskva 1963.
- [2] Arrow, K., Debreu, G., *Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy*. *Econometrica* 22 (1954), č. 3.
- [3] Baumol, W., *Ekonomičeskaja teorija i issledovanie operacij*, Izdat. Progress, Moskva 1965, preklad z angličtiny.
- [4] Berge, C., *Théorie Générale des Jeux à n Personnes*, Gautier-Villars, Paris 1957, ruský preklad *Obščaja teorija igr neskolich lic*, Moskva 1961.
- [5] Broch, K., *The Economics of Uncertainty*, Princeton University Press, 1968.
- [6] Debreu, G., *Theory of Value*, Wiley, New York 1959.
- [7] Deroisy, C., *La théorie des jeux et les modèles d'équilibre concurrentiel*, Cahiers Centre d'études Rech. Opérat., 1967, č. 2.
- [8] Dorfman, R., Samuelson, P., Solow, R., *Linear Programming and Economic Analysis*, McGraw-Hill, 1958.
- [9] Gale, D., *The Theory of Linear Economic Models*, McGraw-Hill, 1960, ruský preklad *Teorija linejnych ekonomičeskich modelej*, Izdat. inostr. literatury, Moskva 1963.
- [10] Henderson, J., Quandt, R., *Microeconomic Theory*, McGraw-Hill, 1958.
- [11] Chamberlin, E., *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, 1956 (seventh edition).
- [12] James, E., *Dějiny ekonomického myšlení 20. století*, Academia, Praha 1968.
- [13] Karlin, S., *Mathematical Methods and Theory in Games, Programming and Economics*, Pergamon Press, London 1959. Ruský preklad *Matematiceskije metody v teorii igr, programirovanii i ekonomike*, Izdat. Mir, Moskva 1964.
- [14] Lange, O., Taylor, F., *On the Economic Theory of Socialism*, McGraw-Hill, 1965.
- [15] Luce, R., Raiffa, H., *Games and Decisions*, Wiley, 1957. Ruský preklad *Igry i rešenija*, Izdat. inostr. literatury, Moskva 1961.
- [16] Luptáčík, M., *Nedokonatá konkurencia, spoločenské optimum a teória „second best“*. *Ekonomický časopis* (1969), č. 8.
- [17] McKenzie, L., *Stability of Equilibrium and the Value of Positive Excess Demand*. *Econometrica*, 28 (1960), č. 3.
- [18] Mervart, J., *Teorie všeobecné ekonomické rovnováhy v díle L. Walrase*. *Politická ekonomie* (1969), č. 2.
- [19] Morishima, M., *Equilibrium. Stability and Growth*, Oxford University Press, 1964.
- [20] Samuelson, P., *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press, 1947.
- [21] Shapley, L., Shubik, M., *Concepts and Theories of Pure Competition, Essays in Mathematical Economics*, Princeton 1967.
- [22] Sojka, J., *Všeobecná ekonomická rovnováha a nová sústava riadenia*. *Ekonomický časopis* (1967), č. 9.
- [23] Šestáková, M., *K poznávacej hodnote koncepcie dokonalej konkurencie*. *Ekonomický časopis* (1965), č. 5.

- [24] Šestáková, M., *Konkurencia a ekonomické optimum*. Ekonomický časopis (1968), č. 3.
- [25] Šubert, M., *O teorii strategických her*. Ekonomicko-matematický obzor (1967), č. 1.
- [26] Turnovec, F., *Ekonomická analýza a teórie her*. Ekonomický časopis (1968), č. 8.
- [27] Volkonskij, V. A., *Model optimal'nogo planirovanija i vzaimosvjazi ekonomičeskich pokazatelej*, Izdat. Nauka, Moskva 1967.
- [28] Wald, A., *On Some Systems of Equations of Mathematical Economics*. Econometrica (1951), 19.
- [29] Walras, L., *Elements of Pure Economics*, Homewood, Irwin 1954.

Poznámka: Systematický výklad súčasnej teórie a modelov konkurenčnej ekonomickej rovnováhy obsahujú napr. práce [1], [6], [8], [10], [13], [19] a [20].

## Prehľady

VLADISLAV BACHÁR

### Vývoj hospodárskej politiky v USA po druhej svetovej vojne

Po druhej svetovej vojne USA, na rozdiel od ostatných vyspelých kapitalistických krajín, odstúpili od vojnového plánovania národného hospodárstva, pretože na rozdiel od Francúzska, Holandska, Japonska a iných krajín, v USA nepôsobili v dostatočnej miere historické, politické a ekonomické faktory, ktoré viedli od štátneho intervencionizmu v jeho jednoduchších formách k plánovaniu národného hospodárstva.

USA — vďaka rozsiahlemu územiu, bohatstvu prírodných zdrojov a existencii rozsiahleho vnútorného trhu — sú nielen sebastačné vo výrobe, ale majú i široký sortiment výrobkov, vyššiu koncentráciu výroby a produktivitu práce než európske krajiny. Tieto faktory spolu so značnými rezervami pracovných síl umožnili americkým monopolom zabezpečiť štrukturálne zmeny v národnom hospodárstve. Rozsiahly trh a vysoký stupeň koncentrácie výroby i kapitálu umožnili súkromnému sektoru financovanie technického výskumu a zavádzanie jeho výsledkov do výroby. Z hľadiska konečného efektu hospodárskej politiky nie je veľký rozdiel medzi výsledkami, ktoré sa dosiahli na základe indikatívneho plánovania vo Francúzsku a regulovania národného hospodárstva v USA (tempo rastu a ostatné ciele hospodárskej politiky). V oboch prípadoch ide o štátny intervencionizmus, o vedomé zásahy štátu do fungovania národného hospodárstva. Ich cieľ je tiež rovnaký — dosiahnuť a zabezpečiť ďalší ekonomický rast. Nástroje a inštitúcie, pomocou ktorých sa majú určené ciele hospodárskej politiky dosiahnuť, sú však rozdielne. Závisia od charakteru ekonomického systému. Bolo by možné namietať, že charakter ekonomického systému určuje tiež ciele hospodárskej politiky. V skutočnosti vidíme, že i rozdielne ekonomické systémy, ktoré zdôrazňujú rozdielne nástroje hospodárskej politiky, sledujú v zásade rovnaké ciele hospodárskej politiky, ak neberieme do úvahy rozdielne poradie priorít. Prečo by potom mal byť veľký rozdiel medzi regulovaním ekonomiky v USA a indikatívnym plánovaním vo Francúzsku, keď prvé, ako sa pokúsime ukázať, organicky prerastá do druhého? „Plánovanie sa veľmi neodlišuje od hospodárskej politiky USA, lebo jeho úlohou je dosiahnuť pomocou kladných a záporných stimulov rovnaké ciele hospodárskej politiky.“<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Walter P. Blass, *Government Economic Planning: Europea — Style*, Pub. Grey, Elliot, Economic Issues and Policies, p. 497.

Federálna vláda zasahuje do fungovania ekonomiky a pôsobí na tvorbu podmienok zabezpečujúcich hladké fungovanie trhového mechanizmu. Takto pôsobí na dosiahnutie racionálneho rozdelenia zdrojov a efektívne fungovanie národného hospodárstva. Ciele plánovania a regulovania sú rovnaké. Regulovanie na rozdiel od plánovania je vývojove nižšou formou intervencie štátu do národného hospodárstva. Plánovanie implicitne predpokladá a obsahuje regulovanie. Regulovanie ekonomiky vychádza z určenia prognózy pravdepodobného vývoja národného hospodárstva na základe extrapolácie údajov z minulosti. Plánovanie ide ďalej, vychádza z prognózy a určuje alternatívy želaného rozvoja ekonomiky spolu s ex ante určenými nástrojmi jej dosiahnutia. Uvidíme, že na základe Zákona o zamestnanosti sa o rovnaký postup pokúšajú i v USA.

\* \* \*

Obdobie rokov 1945—1948 je charakterizované prispôbením sa americkej ekonomiky povojnovým podmienkam, keď bolo potrebné uspokojiť odloženú kúpnu silu a stále rastúci dopyt po spotrebných predmetoch. Zrušenie cenovej kontroly roku 1946 umožnilo prejav skrytej inflácie, ktorá sa počas vojny umele zdržiavala. Ceny a mzdy rástli až do roku 1948 o viacej ako 10 % ročne. Až v roku 1949 sa národné hospodárstvo dostalo pomocou rastúcich výdavkov federálnej vlády, ale i štátnych a miestnych vlád z recesie predchádzajúceho obdobia. K prekonaniu recesie napomáhal tiež dočasný prebytok exportu nad importom. Federálna vláda intervenovala do ekonomiky určením diskriminačných daní. Pozrieme sa, akú hospodársku politiku sledovala Trumanova vláda?

Pre formu hospodárskej politiky a voľbu jej nástrojov je dôležité, ktorá politická strana je pri moci a aké má zastúpenie v zákonodarných a výkonných orgánoch.

Zákonodarná a výkonná moc bola v povojnovom období v rukách demokratickej strany, ktorá sledovala politiku aktívnej úlohy štátu v národnom hospodárstve. Politika tejto strany našla podporu v odboroch, u farmárov, čiastočne u finančníkov, ale i obyvateľov veľkých miest a národostných menšín.

Stúpenci Republikánskej strany sa grupujú z radov veľkopodnikateľov v prvovýrobe, podnikateľov v priemysle a príslušníkov slobodných povolání.

Vplyv záujmových skupín obyvateľstva na program politických strán a zameranie hospodárskej politiky je zrejmý z programov a politiky prezidentov USA.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Prezident má v USA rozsiahlejšiu právomoc ako jeho partneri v Európe. Prezident určuje na základe materiálov a doporučení Výboru ekonomických poradcov, ktorých menuje, líniu hospodárskej politiky. Oficiálne formuluje a predkladá Kongresu na



H. Truman, ktorý bol prezidentom v rokoch 1945—1953, bol predstaviteľom demokratickej strany. V hospodárskej politike zdôrazňoval a snažil sa presadiť rozsiahly program sociálnej pomoci pre dosiahnutie dlhodobého rastu životnej úrovne a uspokojenie spoločenských potrieb pomocou znovurozdelenia národného dôchodku. Napríklad doťoval nemocnice, podporoval školstvo, určil opatrenia na odstránenie nezamestnanosti a výstavbu priehrad.

Niektorí americkí ekonómi sa domnievajú, že Trumanova politika Tretieho údely nie je pokračovaním Rooseweltaovej politiky. Truman sa hlásil k pokračovaniu v politike Nového údely v nových povojnových podmienkach v prejave, ktorý mal na zasadnutí senátu roku 1949. Uvádza, že základom jeho programu (Fair Deal Policy) je aktívna anticyklická politika, ktorá sa legalizovala prijatím zákona o zamestnanosti roku 1946. Okrem tohto zákona sa Trumanovi podarilo presadiť i program Marshallovej pomoci.

Orientácia Trumanovej vlády bola v povojnových podmienkach a v rokoch nastupujúcej studenej vojny určená potrebou zaoberať sa aktívnou protikrízovou politikou. Signály nastupujúcej recesie ukázali, že ak sa nemá opakovať kríza z roku 1929, je potrebná aktívna úloha štátu v národnom hospodárstve.

Trumanovi sa nepodarilo získať väčšinu v Kongrese, kde sa proti nemu postavili konzervatívni predstavitelia južných štátov a republikáni, preto sa jeho program nerealizoval.

Z hľadiska ďalšieho vývoja hospodárskej politiky v USA mal zákon o zamestnanosti veľký význam. Pri jeho formulovaní sa vychádzalo zo zásady, že ak má byť vláda zodpovedná za dolné fázy hospodárskeho cyklu, musí zodpovedať i za vývoj jeho horných fáz, za priebeh celého cyklu. Zákon znamená prechod k aktívnej politike utínania vrcholov hospodárskeho cyklu. V zákone sa priamo formuluje zodpovednosť federálnej vlády na čele s prezidentom za vývoj národného hospodárstva, úroveň zamestnanosti, výroby a kúpyschopnosti. Podľa zákona je úlohou federálnej vlády, ale i štátnych a miestnych vlád, podporovať vývoj odvetví, ktoré prispievajú k stabilite a rastu národného hospodárstva. Zákon doporučuje použiť na dosiahnutie uvedených cieľov daňové a peňažné opatrenia, ale aj iné nástroje hospodárskej politiky. Od prezidenta vyžaduje, aby každoročne predkladal Kongresu správu o ekonomickej situácii krajiny. Správa vymenúva ciele a nástroje hospodárskej politiky. Vypracovanie podkladových materiálov pre správu prezidenta je úlohou už spomenutého Výboru ekonomických poradcov.

---

schválenie návrh opatrení a zákonov. Pomocou práva veta kontroluje činnosť Kongresu, dozerá na prácu ministerstiev, za ktoré je podľa ústavy zodpovedný a vplýva na naplnenie činnosti Nezávislých regulačných komisií. Takto má všetky potrebné predpoklady na to, aby sledoval vlastnú koncepciu hospodárskej politiky.

„Úlohou výboru je na základe analýzy údajov o vývoji národného hospodárstva interpretovať a predpovedať trendy jeho ďalšieho rozvoja, vypracovať alternatívy hospodárskej politiky a najvhodnejšiu doporučiť prezidentovi, aby ju predložil Kongresu na schválenie.“<sup>3</sup>

V správe vypracovanej Výborom ekonomických poradcov z hľadiska cieľov zákona o zamestnanosti prezident dáva všeobecnú ekonomickú stratégiu svojho programu. Pretože spomenutý výbor je súčasťou výkoného orgánu prezidenta, je nielen jeho ekonomickým, ale i politickým nástrojom.

W. Heller predseda výboru v Kennedyho vláde napísal, že zákon o zamestnanosti má štyri špecifické ciele: dosiahnutie plnej zamestnanosti, cenovej stability, vysokej miery rastu a rovnováhy platobnej bilancie.<sup>4</sup>

Nedostatkom uvedeného zákona je snaha o jeho dlhodobú platnosť za každých podmienok. Zákon priamo neurčuje obdobie, v ktorom sa majú dosiahnuť určité ciele hospodárskej politiky. V hospodárskej politike USA boli roky, v ktorých zákon o zamestnanosti slúžil len na číselné vyjadrenie kvalitatívnych potrieb. Určoval napríklad pokles nezamestnanosti o  $n$  percent, dosiahnutie cenovej stability alebo rovnováhy platobnej bilancie. Vyplývalo to zrejme z nesprávneho výkladu zákona v dôsledku jeho všeobecnej formulácie. Nepresné znenie zákona bolo výsledkom diskusie v jednotlivých výboroch Kongresu, ktoré prišli k názoru, že zákon musí byť dodatočne spresnený. Skutočnosť ukázala, že z hľadiska záujmov štátnomonopolistického kapitalizmu je najvhodnejší voľný výklad zákona. Iba pri tomto spôsobe výkladu zákon neznamená potenciálne nebezpečenstvo likvidácie súkromného vlastníctva a zavedenie plánovania národného hospodárstva. Zákon je zatiaľ reakciou na ex post vývoj národného hospodárstva, na základe ktorého určuje ciele hospodárskej politiky a nešpecifikuje nástroje ich dosiahnutia. Pre jeho plnenie by bolo potrebné určiť kvantitatívne ciele, dosiahnutie ktorých je komplikované dodatočným súhlasom prezidenta, Kongresu a Federálneho rezervného systému. Na výber cieľov, ale i nástrojov hospodárskej politiky vplýva tiež personálne zloženie vlády, Kongresu a jeho výborov, ktorých členovia reprezentujú záujmy rôznych politických skupín.

Z nástrojov hospodárskej politiky Trumanova vláda uprednostnila peňažnú politiku. Vidíme v tom reakciu na vojnové obdobie, keď sa v dôsledku financovania vojnových výdavkov preceňovala úloha daňovej politiky. Povojnový presun k využívaniu peňažnej politiky bol vyvolaný potrebou čeliť narastajúcej povojnovej inflácii a zvýšiť úrokovú mieru. V prospech peňažnej politiky vystúpila tiež skutočnosť, že pre zavedenie

<sup>3</sup> *Federal Economic Policy*, Publication of Congressional Quarterly Service, March 1968, p. 6.

<sup>4</sup> Walter W. Heller, *New Dimensions of Political Economy*, Harvard 1966, p. 59.

opatrení Centrálnej banky nebol potrebný súhlas Kongresu, ktorý bol však potrebný pre opatrenia daňovej politiky.

Začiatok 50-tych rokov znamenal prechodné zavedenie kontroly miezd a cien, ale i kontrolu alokácie zdrojov.

Eisenhower pri nástupe do funkcie (1953—1961) vyhlásil program blahobytu a konsolidácie národného hospodárstva. Program obsahoval aj výstavbu ciest a diaľnic. Nastúpením Eisenhowera do funkcie prezidenta vystriedali demokratov vo vláde republikáni. Republikánska vláda sledovala rozvoj súkromného sektora a podporu súkromnej iniciatívy. Toto zameranie vlády spolu s ukončením vojny na Kórei viedlo k zrušeniu kontrolného aparátu vlády, ktorý vybudoval Truman a k relatívnemu zníženiu výdavkov štátu na ekonomiku. Dôraz sa kládol na kontrolu inflácie.

Ciele programového vyhlásenia Eisenhowerovej vlády sa nespĺnili. Nesplnenie tohto programu ide pravdepodobne na vrub demokratov, ktorí získali väčšinu v Kongrese a zo straníckych dôvodov vetovali vládou navrhované opatrenia.

Eisenhower sledoval dosiahnutie plnej zamestnanosti a cenovej stability. Pri uplatnení nástrojov hospodárskej politiky vychádzal z názoru, že zásahy štátu do národného hospodárstva sú potrebné len pokiaľ sa hospodárstvo nezačne vyvíjať žiadúcim smerom, nie však dlhšie, než je potrebné, „lebo neviditeľná ruka trhového mechanizmu zabezpečí jeho dlhodobý rast“.<sup>5</sup>

Eisenhowerova vláda nekládla taký veľký dôraz na využívanie keynesovskej teórie ako Trumanova vláda. Pravdepodobne to bolo spôsobené tým, že zatiaľ čo v keynesovskej teórii inflácia pomáha dosiahnutiu plnej zamestnanosti, 50-te roky v USA sú charakterizované infláciou, ale i existenciou nezamestnanosti. V tejto situácii mohli prívrženci keynesovskej teórie len ťažko obhajovať rast úrokovej miery a deficit štátneho rozpočtu.

Podľa R. Lekachmana<sup>6</sup> bola inflácia v rokoch 1955—1960 vyvolaná cenovým vodcovstvom na oligopolistickom trhu, ktoré viedlo k určeniu cien v závislosti od ekonomickej sily cenového vodcu, a nie od veľkosti dopytu a množstva peňazí v obehú. Napríklad, keď U. S. Steel Corp., alebo General Motors oznámia zmenu cien svojich výrobkov, ostatné podniky ich nasledujú. Cenové vodcovstvo veľkých korporácií je vyjadrením ich ekonomickej sily, ktorá sa nepriaznivo prejavuje pri plnení úloh daňovej a peňažnej politiky.

Množstvo peňazí v obehú a výška úrokovej miery sa v USA určujú

<sup>5</sup> G. Colm, T. Geiger, *The economy of the american people*, National Planning Association, p. 103.

<sup>6</sup> R. Lekachman, *The Age of Keynes*, Allen Lane The Penguin Press, London 1967, p. 213.

prostredníctvom Federálneho rezervného systému v súlade s celkovým zameraním peňažnej politiky. Američania k bankovkám počítajú aj mince a depozity bánk v podobe šekov. Preto hlavnou úlohou peňažnej politiky je kontrola bankového depozitu a pôsobenie na pohyb úrokovej miery v závislosti od fáz ekonomického cyklu. Samotný mechanizmus bankového systému predstavuje komplex operácií, vysvetlenie ktorého nie je podstatné pre potreby našej práce. Dôležité je, že pomocou Federálneho rezervného fondu vláda kontroluje nielen bankové operácie, ale i veľkosť bankového vkladu celkových výdavkov a pôžičiek. „Základom peňažnej politiky, ktorej úlohou je zabrániť inflácii a depresii, je priamo úmerný rast bankového vkladu a pôžičiek k rastu výrobných kapacít. Prax ukázala, že 4 %-ný ročný rast výrobných kapacít zodpovedá rastu populácie, akumulácii kapitálu a technickému pokroku.“<sup>7</sup>

Samofinancovanie tým, že znižuje závislosť podnikov od finančnej pomoci štátu, sťažuje uplatnenie peňažnej politiky ako nástroja hospodárskej politiky vlády.

Zvolenie Kennedyho za prezidenta roku 1961 ako reprezentanta demokratickej strany malo za následok väčšie využitie keynesovskej teórie v hospodárskej politike. Do popredia sa s definitívnou platnosťou dostala keynesovská daňová politika, spolu s dôrazom, ktorý sa kládol na uspokojenie spoločenských potrieb, stabilizáciu ekonomiky a dosiahnutie plnej zamestnanosti. V prospech keynesovskej teórie hovorí tiež skutočnosť, že od roku 1961 sa dosiahol 4 %-ný prírastok množstva peňazí v obehú spolu s 5—6 %-ným rastom výroby a celkových výdavkov, pričom nezamestnanosť klesla v roku 1965 na 2,5 %, zatiaľ čo ceny spotrebných predmetov vzrástli len o 1,5 % ročne.

Kennedyho, ale i Johnsonova vláda uprednostňovala uspokojenie spoločenských potrieb, stabilizáciu národného hospodárstva a dosiahnutie plnej zamestnanosti.

Prvé mesiace Kennedyho vlády sa vyznačujú diskusiami o ďalšom zameraní hospodárskej politiky. Zatiaľ čo sa jedna skupina ekonómov obávala inflácie a odlivu zlata, druhá — expanzionisti na čele s Galbraithom — bola za rast verejných výdavkov, ktorý bude stimulovať ekonomiku a prispeje k rozvoju verejných služieb a k vytvoreniu rovnováhy štátnych a súkromných výdavkov. Víťazstvo získala druhá skupina. Do popredia sa dostalo využívanie daňovej politiky. Pri jej skúmaní vychádzame z predpokladu, že jej efekt sa rovná dopadu, ktorý majú federálne výdavky na celkovú veľkosť výdavkov v národnom hospodárstve. Priamym dopadom na dôchodky obyvateľstva je daňová politika, účinnejšia ako peňažná.

Účinným nástrojom daňovej politiky je federálny rozpočet — jeho absolútna veľkosť a vyrovnanosť alebo nevyrovnanosť, ale i zameranie

<sup>7</sup> G. L. Bach, *The Changing american economy*. Ed. by J. R. Coleman, Basic Books, Inc. 1967, p. 150.

jeho položiek. Do rozpočtovej politiky sa premieta daňová politika federálnej vlády, ktorá pomocou systému vstavaných stabilizátorov a manipuláciou s daňovými sadzbami pôsobí na vývoj národného hospodárstva.

Po vojne sa do štátneho rozpočtu zabudovali tzv. vstavané stabilizátory, úlohou ktorých bolo reagovať na pohyb dôchodkov a ktoré významne prispeli k deficitnému financovaniu z federálneho rozpočtu v obdobiach poklesu výroby. Vo vzostupných fázach hospodárskeho cyklu s rastom dôchodkov rastie i daňový výmer, čo pôsobí na pokles stimulu k investíciám a opačne, pri poklese výroby sa dôchodky znižujú na základe nižších daňových sadzieb. Názvom — vstavané stabilizátory — je vyjadrená skutočnosť, že pre pohyb daňových sadzieb nie je potrebný predchádzajúci súhlas Kongresu. Pohyb daňových sadzieb podporí alebo zabrzdí investičná činnosť podnikov. Vstavané stabilizátory významne prispeli k deficitnému financovaniu v obdobiach poklesu výroby.

Vstavané stabilizátory sa delia na:

1. stabilizátory s priamym efektom, kde patrí zdanenie osobných dôchodkov, t. j. daň zo mzdy, zrážky na podporu v nezamestnanosti, zdanenie zamestnávateľov, nemocenské a poisťné;

2. nepriame stabilizátory — zdanenie korporácií, z ktorého ide najväčšia časť príspevkov do federálneho rozpočtu. Zdanenie ziskov korporácií je progresívne, závisí od fáz ekonomického cyklu.

O význame vstavaných stabilizátorov svedčí skutočnosť, že zatiaľ čo v rokoch 1920—1930 federálna vláda postihla zdanením len 5—10 % zmien v dôchodku, v súčasnosti dane pohltia 25—30 centov z každého dolárového prírastku hrubého národného produktu.

Pri uplatnení marxistického prístupu by sme mohli argumentovať, že systém vstavaných stabilizátorov nemôže zabrániť cyklickým kolísaniam výroby, lebo neodstraňuje príčinu kríz, ale môže ich zmierniť. Nemarxistický ekonóm by mohol oponovať, že úlohou vstavaných stabilizátorov nie je odstrániť príčiny cyklického vývoja kapitalistickej ekonomiky. Samuelson zdôrazňuje, že vstavané stabilizátory sú len prvou líniou obrany protikrizovej politiky, ale že samé o sebe nie sú dostačujúce pre udržanie stability národného hospodárstva.<sup>8</sup>

O tom, že pôsobenie vstavaných stabilizátorov je nedostatočné, svedčí tiež skutočnosť, že Výbor ekonomických poradcov doporučoval politiku pružných daní a pružné narábanie so štátnym rozpočtom pri nástupe Kennedyho vlády.

Až do zvolenia Kennedyho do funkcie prezidenta bolo úlohou hospodárskej politiky v USA minimalizovať výkyvy hospodárskeho cyklu. Nesledovalo sa ňou zabezpečenie neustáleho hospodárskeho rastu. Po prvý raz od skončenia Trumanovho funkčného obdobia dochádza znovu k rozsiahlejším zásahom štátu do národného hospodárstva. Daňová politika

<sup>8</sup> P. Samuelson, *Economic McGraw-Hill*, 1967, p. 347.

do roku 1961 nesledovala plné využitie výrobných kapacít. Naproti tomu Kennedyho a Johnsonová daňová politika bola orientovaná na zabezpečenie bezprostrednej operačnej činnosti a nie na využívanie automatických stabilizátorov. Ich vláda pôsobila na ekonomiku prostredníctvom federálneho rozpočtu, daňového systému, kontroly množstva peňazí v obehú a manipuláciou s úrokovou mierou. I tí americkí ekonómi, ktorí uprednostňujú opatrenia daňovej politiky, sa zhodujú v názore, že „národné hospodárstvo nemôže byť ponechané samé na seba, ale že sú potrebné zásahy štátu na udržanie jeho stability a zabezpečenie vysokej úrovne zamestnanosti a jeho rastu. Tieto ciele sa nedajú dosiahnuť len pôsobením trhového mechanizmu“.<sup>9</sup>

V roku 1963, t. j. v treťom roku pokračujúcej expanzie, keď sa už nepredpokladalo, že by mohla dlhšie trvať, federálna vláda si určila za cieľ dosiahnuť ďalší rast národného hospodárstva, znížiť nezamestnanosť a zlepšiť platobnú bilanciu — spolu s rastom životnej úrovne obyvateľstva.

Nakoľko môže celková politická a ekonomická situácia spolu s personálnym zložením Výboru ekonomických poradcov vplývať na prezidenta, vidíme na príklade R. Kennedyho.

Kennedy bol pri nástupe do funkcie prezidenta za politiku vyrovnaného štátneho rozpočtu. Pretože bol v dôsledku nepriaznivej medzinárodnej situácie a na nátlak poradcov nútený zvýšiť výdavky zo štátneho rozpočtu, jeho funkčné obdobie je charakterizované nerovnováhou federálneho rozpočtu. Zníženie miery rastu v roku 1962 ukázalo, že nie je správne preceňovať úlohu vstavaných stabilizátorov, lebo vytvárajú stabilitu národného hospodárstva na neprijateľne nízkej úrovni zamestnanosti a národného dôchodku, ale že je potrebné stimulovať spotrebu. To bol dôvod, pre ktorý Kennedy požiadal Kongres v roku 1963 o zníženie daní z dôchodkov o 12 mld dolárov. Kongres po zdĺhavých procedurálnych rokovaníach schválil roku 1964 zníženie daní. Ukázalo sa, že zníženie daní stimuluje investície a spotrebu, preto boli dane roku 1965 znížené o ďalších 3,5 mld dolárov.

Pokles daní, ktorý znamenal nový vývoj daňovej politiky v USA, nastal aj napriek existujúcemu deficitu štátneho rozpočtu a rastúcemu trendu vývoja národného hospodárstva. Nešlo len o anticyklické opatrenia. Tieto boli zamerané na udržanie a urýchlenie expanzie ekonomiky a niesli sa v duchu zákona o zamestnanosti. „... Vďaka rastúcim výdavkom na obranu a kozmický výskum ekonomika dosiahla sedem rokov trvajúcu expanziu. Po prvý raz od roku 1953 nezamestnanosť klesla v roku 1961 na 4 %. ... Tento výrazný úspech podporil názor, že je potrebná pružná daňová politika a nie politika vyrovnaného štátneho rozpočtu.“<sup>10</sup>

Ak sú investície menšie ako úspory, úlohou federálnej vlády podľa To-

<sup>9</sup> Walter Heller, c. d., 9.

<sup>10</sup> J. Tobin, *The Changing american economy etc.*, p. 143/4.

bina je sledovať deficit federálneho rozpočtu. Jeho výdavky musia prevyšovať úspory súkromníkov. Nedostatok úspor sa môže umele vyvolať prebytkom federálneho rozpočtu. Pretože federálny rozpočet reaguje na stav národného hospodárstva, nemôžeme bez predchádzajúcej analýzy situácie jednoznačne povedať, že hospodárstvo vyžaduje rovnováhu, deficit alebo prebytok federálneho rozpočtu. Takýto prístup by viedol k zjednodušeniu a poruchám fungovania ekonomiky.

Výbor ekonomických poradcov zdôvodnil zníženie daní v roku 1964 nasledovne: „Existujúce výrobné kapacity sú schopné vyrobiť o 30—40 mld dolárov výrobkov viacej ako v roku 1963. Za predpokladu, že hodnota multiplikátora a akcelerátora sa rovná trom a zvýšenie daní predstavuje 10 mld dolárov, hrubý národný produkt vzrastie o 30 mld dolárov. Takýto rast stačí na dosiahnutie plnej zamestnanosti.<sup>11</sup> Nie je bez zaujímavosti, že len 63 % opýtaných sa vyslovilo v prospech zníženia daní a za politiku deficitu federálneho rozpočtu. 36 % opýtaných bolo za vyrovnaný federálny rozpočet. A. Lekachman<sup>12</sup> vidí vo vysokom podiele hlasov v prospech vyrovnaného rozpočtu silný vplyv tradícií na vývoj hospodárskej politiky v USA.

Kennedy, a zo začiatku i Johnson nestimulovali rast národného hospodárstva prostredníctvom verejného sektora, ale dávali prednosť daňovej politike. Zníženie daní v roku 1964 sa však prejavilo negatívne v znížení prostriedkov federálnej vlády a v relatívnom poklese jej podielu na tvorbe národného dôchodku. Ukázalo sa, že samé zníženie daní nestačí na stimulovanie agregovaného dopytu, ale že je potrebné, aby federálna vláda využívala i ďalšie nástroje hospodárskej politiky na to, aby nebola len obchodným partnerom podnikateľov.

Z hľadiska zamerania výdavkov z federálneho rozpočtu, Galbraith v práci *The New Industrial State* poukazuje na nedostatočnú sociálnu politiku štátu. Podľa neho má byť táto politika v strede pozornosti vlády i v období rozmachu, lebo hlavnou úlohou hospodárskej politiky v USA je dosiahnuť a zabezpečiť ekonomický rast a riešiť sociálnu problematiku. Galbraith vidí zdroje ekonomického rastu v dynamizácii vývoja súkromných podnikov, v zdokonalení ich organizácie a v technikom pokroku. Tiež v raste dôchodkov najnižších dôchodkových skupín, v stimulovaní súkromných investícií a dopytu, načo sú nevyhnutné zásahy štátu do národného hospodárstva. K zásahom štátu do národného hospodárstva vedie i vedeckotechnická revolúcia. V roku 1966 sa v americkej hospodárskej politike začína prejavovať negatívny vplyv vojny vo Vietname. Ďalej je zrejmé, že ďalší rozvoj národného hospodárstva nie je možný bez špirálovitého rastu miezd a cien. Vojna vo Vietname znamená na rozdiel od predchádzajúceho zníženia daní stále rastúce daňové zaťaženie obyva-

<sup>11</sup> A. Lekachman, c. d., 238—9.

<sup>12</sup> A. Lekachman, c. d., 239.

telstva. V roku 1968 bola schválená dodatočná daň z predaja výrobkov (surtax). Zatiaľ čo medzinárodná situácia v tomto roku vyžadovala reštrikčné opatrenia v rámci peňažnej politiky (odliv zlata z USA), domáce podmienky (stav národného hospodárstva), vyžadovali pokles úrokovej miery a rast množstva peňazí v obehu. Dočasným východiskom z tejto situácie bola priama kontrola exportu kapitálu a peňazí, ale i ďalšie obmedzujúce opatrenia.

Na základe hospodárskych ťažkostí, ktoré mali USA v rokoch 1967 a 1968, sa domnievame, že v USA došlo k preceneniu možností „novej ekonomiky“, ktorá sa mala prejavíť v efektívnejšom využívaní daňovej politiky. Zrejme si bol toho vedomý i L. B. Johnson, keď vyhlásil, že: „Nová ekonomika dáva vláde nástroje, ktoré jej umožňujú odvrátiť recesiu už pri jej vzniku. Nemôže preto dôjsť k nepredvídaným udalostiam a omylom vo vývoji národného hospodárstva, ale môže sa stať, že dôjde k recesii bez toho, aby sme zaznamenali znaky, ktoré ju signalizujú“.<sup>13</sup>

Z doteraz povedaného vidíme, že daňová, ale i peňažná politika v USA, ktoré v určitej miere nahrádzujú národohospodárske plánovanie, sa ako nástroje hospodárskej politiky navzájom doplňujú. Názor amerických ekonómov, že zníženie daní znamená prelom vo vývoji americkej daňovej politiky, považujeme za jednostranný. Na kladnom efekte zníženia daní sa zúčastňovali i ďalšie faktory. Okrem toho zníženie daní nemusí mať vždy rovnaké následky.

Zvláštnosťou vývoja hospodárskej politiky USA pri jej porovnaní s inými krajinami je, že zdôrazňuje individualizmus, slobodu podnikania a demokratický charakter americkej spoločnosti. To je podľa Američanov zabezpečené uplatnením protimonopolistických zákonov, oddelením administratívnej a zákonodarnej právomoci vlády, ale i vymedzením právomoci federálnej vlády vo vzťahu k vládam jednotlivých štátov a oblastí a týchto vlád navzájom. To sú príčiny, prečo hospodárska politika USA uprednostňuje globálne nástroje pred selektívnymi. Pretože úspešná hospodárska politika vyžaduje pružnosť pri reagovaní na nepredvídaný vývoj na trhu, je potrebná i pružnosť pri využívaní jej nástrojov. Uplatnenie daňovej politiky je sťažované zdĺhavosťou procedurálnych postupov, ktoré sú potrebné na jej schválenie. Z tohto dôvodu je potrebné, aby sa zmenšil časový interval, ktorý je medzi navrhnutím určitého opatrenia vlády, jeho schválením a uskutočnením. Na to by bolo potrebné zvýšiť právomoc prezidenta, alebo zrýchliť a zjednodušiť procedurálne otázky, alebo oboje.

Po roku 1961 bola hospodárska politika v USA zameraná na:

1. stimulovanie spotreby a investícií znížením daní;
2. rast kvalifikácie robotníkov, ktorá zvyšuje odbornosť, kvalitu a mobilitu pracovných síl;

<sup>13</sup> L. B. Johnson, *Economic Report of President*, Jan. 1965, p. 10.



3. zmenu v štruktúre úrokovej miery a zvýhodnenie niektorých výrobov, odvetví a investícií;

4. využívanie pohybu miezd a cien pri riadení národného hospodárstva;

5. podporu rozvoja menej vyvinutých oblastí, vedeckého výskumu, zdokonalenia technológie a regulovania národného hospodárstva.

Body 1—5 prispeli k tomu, že do centra hospodárskej politiky sa dostalo riadenie národného hospodárstva.

Na príklade vývoja hospodárskej politiky vidíme, že intervencionizmus v USA nadobudol novú podobu, že má formu regulovania národného hospodárstva. Prejavuje sa to nielen v dôslednom uplatňovaní anticyklickej politiky, ale i v jej premene na politiku rastu a vo využívaní možností, ktoré vyplývajú zo Zákona o zamestnanosti, ale i zákonov, ktoré boli prijaté ako reakcia na bezprostrednú situáciu v národnom hospodárstve.

Zložitosť a protirečivosť hospodárskej politiky v USA vidíme tiež na prístupe k plánovaniu. V americkej literatúre sa stretávame s názormi, ktoré ho popierajú, ale i s názormi, ktoré charakterizujú americkú ekonomiku ako plánovanú. Svojím spôsobom sú obidva názory správne. Zatiaľ čo v USA je pomerne rozšírené podnikateľské plánovanie (business planning), národohospodárske plánovanie v skutočnosti neexistuje. To ale neznamená, že americká ekonomika sa vyznačuje voľnou hrou trhových síl. Videli sme, že federálna vláda riadi národné hospodárstvo vydávaním zákonov prostredníctvom fungovania systému vstavaných stabilizátorov, daňovej a peňažnej politiky, ale i ďalších nástrojov hospodárskej politiky. Spomenuté opatrenia sú začlenené do fungovania trhového mechanizmu, ktorý využívajú. Týmto spôsobom sa v USA vyvinul systém, ktorý je niekde medzi laissez — faire politikou a indikatívnym plánovaním a zodpovedá historickému vývoju v USA. Predpokladáme, že v budúcnosti prerastie regulovanie ekonomiky USA z podnikateľského plánovania v nejakú formu indikatívneho plánu.

#### UNITED STATES ECONOMIC POLICY AFTER THE SECOND WORLD WAR

Vladislav Bachár

The central point of the article is the economic policy of the USA after the Second World War. Why the US economic policy is so different from the European one? Why the USA economic policy stopped planning the national economy after the year 1945? Here are the reasons: the large domestic market, and the high concentration of production, the big resources of labour, and the power of corporation that allowed them to introduce the technical progress. This was, and still is higher than in Europe.

Economic policy, its aim, and instruments have been developed as the result of the historical, political, and economical conditions of the given country. The author shows how the American economic policy after the war has been determined by those factors. He deals with application of the fiscal, and monetary policy, too.

That there is not so great difference between the American, and the French economic policy is the central point of the article. The sustained economic growth is the aim of economic policy in both cases. Businessmen in the USA are almost so limited as businessmen in France. That is the difference in the priority of instruments of economic policy, and those institutions which carry this policy on.

The result of the authors analysis is that the American economy is regulated enough that we can expect some form of indicative planning in the future as the result of growing government power, and the growing importance of business planning.

## РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В США ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

Владислав Бахар

В работе автор анализирует хозяйственную политику США после второй мировой войны, от 1945 года.

Указывает на причины, почему хозяйственная политика США в отличии от европейских стран, отошла от планирования народного хозяйства. Приводит доводы: обширный внутренний рынок, более высокая концентрация производства производительности труда, значительные резервы рабочей силы и размеры корпораций, которые дают им возможность финансировать технический прогресс. Поскольку направленность хозяйственной политики, ее цели и инструменты являются результатом определенного отношения между историческими, политическими и экономическими факторами, автор показывает, как они определяли экономическую политику отдельных президентов после войны.

В рамках регулирования американской экономики занимается также аппликацией денежной и даневой политики. Центральной мыслью статьи является то, что регулирование ограничивает американский предпринимателей приблизительно также, как французских индикативное планирование. В обоих случаях имеется ввиду сознательное вмешательство государства в действие народного хозяйства, целью которого является достижение и обеспечение дальнейшего экономического роста. Разделен приоритет инструментов хозяйственной политики и институции, с помощью которых должны быть достигнуты намеченные цели. Автор приходит к выводу, что американская экономика регулируется в тех масштабах, в которых государственное вмешательство вместе с растущей ролью предпринимательского планирования поведут к возникновению индикативного планирования в США.

RUDOLF KRČ

## Konjunkturálne testy – nástroj skúmania tendencií rozvoja podnikov a odvetví\*

Pravidelný výskum konjunktúry (resp. publikovanie výsledkov) je známy v kapitalistických krajinách už od roku 1931. Podľa informácií Informačného a dokumentačného strediska CIRET, najstaršími známymi výskumami tendencií hospodárskeho vývoja podnikov, odborov a výrobov sú mesačné zisťovania tendencií vývoja predaja priemyselných výrobov v USA. Tieto výskumy organizovala organizácia National Association of Purchasing Agents v New Yorku. Výsledky boli publikované v *The Bulletin of the National Association of Purchasing Agents*.

V socialistickom Československu sa podnikli prvé kroky vo výskume konjunktúry až v prvom štvrtroku 1968. Ministerstvo financií a Štátna banka začali robiť za pomoci siete vybraných odborov štátnych financií okresných národných výborov a okresných pobočiek ŠBČS pravidelný anketárny prieskum tendencií o hospodárení podnikov. Československý výskum konjunktúry (z hľadiska podnikov) sa týkal len veľmi malého množstva podnikov (75); z priestorového hľadiska (z hľadiska spotrebiteľov) len 13 okresov.

Vzhľadom na pomerne malé skúsenosti s výskumom tendencií v hospodárení podnikov chceme v tomto príspevku ukázať, akým spôsobom sa robí výskum konjunktúry v kapitalistických krajinách. Budeme sa pritom opierať o materiál medzinárodného informačného a dokumentačného strediska CIRET so sídlom v Mníchove a IFO-inštitútu pre ekonomický výskum.<sup>1</sup>

Špeciálny výskum konjunktúry v kapitalistických krajinách sa obvykle robí spolu so štátnou štatistikou alebo popri nej. Prvý československý výskum konjunktúry sa uskutočnil po linke štátnych finančných a bankových orgánov.<sup>2</sup>

\* Prehľad bol spracovaný predovšetkým na základe práce W. Strigel, *Die Konjunktur Umfragen des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung*, CIRET-Studien, december 1964.

<sup>1</sup> Krátky prehľad o úlohách a činnosti CIRET-u pozri R. Krč, Na okraj 9. konferencie CIRET-u v Madride, *Ekonomický časopis* [1969], č. 9.

<sup>2</sup> Bližšie pozri K. Špaček, *Tendence v hospodárení podniků*, *Hospodárske noviny* [1968], č. 19, 6.

Výskum tendencií a konjunktúry sa robí väčšinou ako reprezentatívny výber pomocou dotazníkov. Okrem kvantitatívnych údajov, ktoré sú základom tradičných štatistických informácií, sprostredkúva informácie aj o kvalitatívnych znakoch.

Na pravidelnom skúmaní hospodárskej aktivity, prognózach tendencií rastu a ich zmenách majú záujem podnikatelia, štát i empirický ekonomický výskum. Dôvod, prečo je treba skúmať tendencie hospodárskeho vývoja samostatne, je v tom, že oficiálna ekonomická štatistika, týkajúca sa napr. produkcie, cien, obratu, zamestnanosti, pracovného času atď., nesleduje dostatočné množstvo ekonomických veličín potrebných pre analýzu tendencií. Údaje získané oficiálnou štatistikou v kapitalistických krajinách nedávajú obraz napr. o využití kapacít, ich vývoji, o úrovni zásob, o investíciách atď. Okrem toho sú oficiálne údaje pre výskum krátkodobých tendencií neaktuálne. Zrýchlenie toku informácií sa dosahuje tým, že otázky kladené v dotazníkoch dobrovoľným spolupracovníkom — podnikom — sú formulované jedine slovne, prevažne ako alternatívne znaky. To umožňuje skrátiť dobu spracovania dotazníkov na minimum. Napríklad v NSR sú výsledky konjunkturálnych dotazníkov o vývoji konjunktúry zverejnené už na 10. deň po skončení príslušného mesiaca, výsledky dotazníkov o vývoji investícií sú známe už za 4 týždne, prípadne za 2 mesiace ak ide o hlavné skúmanie.

Dalším dôvodom pre samostatné skúmanie vývoja tendencií je požiadavka synchronizácie údajov. Údaje oficiálnej štatistiky sa získavajú obyčajne v rozličných lehotách, ich spracovanie a zverejnenie vyžaduje rozdielne dlhú dobu. Dodatočné informácie získané pomocou dotazníkov majú charakter rovnakých kvalitatívnych znakov, a preto môžu byť spracované súčasne, takže výsledky výskumu správania sa podnikov vo forme veličín indikujúcich konjunktúru, príp. investičnú činnosť sú podnikom známe priebežne.

Štatistické údaje o priebehu tendencií hospodárskeho vývoja všeobecne a v investičnej činnosti zvlášť sú spracúvané formou tzv. testov konjunktúry a investičných testov.

U nás robené výskumy sa týkajú zároveň všeobecných tendencií i investičnej činnosti.

Priekopníkom konjunkturálnych a investičných testov v období po II. svetovej vojne je IFO-inštitút pre ekonomický výskum v Mníchove, ktorý organizuje takéto testy v NSR.<sup>3</sup> V medzinárodnom merítku sa tý-

<sup>3</sup> IFO-inštitút začal robiť uvedené testy už v roku 1948. Po prvýkrát ich v literatúre popísali H. Langelüthe a W. Marquadt. Pozri článok *Das Konjunkturtestverfahren*, Allgemeines Statistisches Archiv, [1951], roč. 35, zoš. 3, 189 a ďalšie. Krátko potom publikoval A. Piatiev článok *Nouvelles méthodes pour l'étude de la conjuncture de la prévision économique*, Kyklos, Internationales Zeitschrift für Sozialwissenschaften, 1953/1954, vol. VI, 37 a ďalšie. Od tej doby existuje na Západe už celý rad článkov o týchto testoch.

miho testami zaoberá organizácia CIRET (Contact Internationales de Recherches Economiques Tendencielles) so svojím informačným a dokumentačným strediskom v Mníchove a výskumným strediskom v Rotterdame.

Spočiatku (v roku 1950) sa pravidelných zisťovaní v NSR zúčastnilo 3000 firiem, v posledných rokoch viac ako 12 000. Kým v rokoch 1949—1950 sa zostavovali prehľady o situácii na trhu pre 73 výrobkov, dnes sa konjunkturálne testy týkajú viac ako 450 rozličných výrobkov a skupín tovarov. Od roku 1962 sa zostavujú prehľady o situácii na trhu a tendenciách vývoja aj v krajinách EHS pre viac ako 40 priemyselných odvetví. Od roku 1966 sa zostavujú aj pre stavebníctvo. V rámci EHS sa zúčastňuje tohto výskumu viac ako 14 000 podnikov. Dnes sa výskum konjunktúry robí v 25 krajinách sveta, vo viac ako 40 výskumných ústavoch alebo hospodárskych inštitúciách.

Základným zdrojom údajov pri výskume tendencií — konjunktúry sú dotazníky. Dotazníky, ktoré jednotlivé podniky vyplňujú tak, že slovnou odpoveďou na otázky, obsahujú otázky ex post a ex ante. Otázky sa týkajú jednak hodnotenia terajšej situácie, a jednak zmeny tendencií. Odpovede na ex post otázku týkajúcu sa hodnotenia súčasnej hospodárskej situácie pre určitý výrobok volí respondent medzi tromi alternatívami: dobrá, uspokojujúca a zlá. Otázka týkajúca sa zmeny tendencií je v dotazníku formulovaná napr. takto: „Naša výrobná činnosť vo výrobe výrobku X bola v sledovanom mesiaci oproti minulému mesiacu živšia, nezmenená, horšia“. Príkladom otázok ex ante sú otázky týkajúce sa ďalšieho hospodárskeho vývoja v určitom výrobku v nasledujúcich šiestich mesiacoch, ako ho hodnotí príslušná firma. Odpovede sa volia z alternatív: „ďalší priebeh bude lepší ako doteraz, približne rovnaký alebo nepriaznivejší“. Pokiaľ ide o hodnotenie zmeny tendencií pri ex ante otázkach, odpoveď sa volí medzi stúpaním, stagnáciou a poklesom výrobnéj činnosti v nasledujúcich troch mesiacoch.

V súčasnosti sa takmer vo všetkých krajinách, v ktorých sa testy konjunktúry zostavujú, robia testy pochopiteľne predovšetkým v priemysle; zo 40 výskumných ústavov a hospodárskych inštitúcií uskutočňujú testy konjunktúry v 37 inštitúciách. Vzorom takého testu je konjunkturálny test, ktorý robí IFO-inštitút.

Otázky sú rozdelené do troch skupín:

- A. hodnotenie a vývoj v mesiaci,
- B. plány a očakávanie,
- C. zvláštne otázky.

Ad A. V prvej skupine je 7 otázok:

1. Našu obchodnú situáciu vo výrobku XY v súčasnosti hodnotíme ako: dobrú, uspokojivú (obvyklú v sezóne), zlú.

2. Naša výrobná činnosť vo výrobe výrobku XY oproti minulému mesiacu bola: živšia, nezmenená, slabšia.

3. Naše zásoby hotových výrobkov XY boli v sledovanom mesiaci: veľmi nízke, dostačujúce (obvyklé v sezóne), veľmi vysoké, stav zásob v sezóne neobvyklý.

4. Nové objednávky výrobkov (domáce a zahraničné) XY oproti minulému mesiacu: stúpili, zostali nezmenené, zmenšili sa.

5. Nevybavené objednávky (domáce a zahraničné) sú v súčasnosti: vyššie, rovnaké, nižšie ako na konci minulého mesiaca.

6. Počet objednávok výrobku XY považujeme za: pomerne vysoký (napr. predĺženie dodacích lehôt), dostačujúci, veľmi nízky.

7. Predajné ceny (netto ceny) sú vzhľadom na zmeny podmienok: vyššie, nezmenené, klesajú.

Ad B. V skupine otázok týkajúcich sa plánov a očakávaní sú 4 otázky:

1. Naša výrobná činnosť pri výrobe výrobku XY bude z hľadiska konjunktúry v nasledujúcich 3 mesiacoch pravdepodobne: stúpať, zostane nezmenená, bude klesať.

2. Naše domáce predajné ceny (netto ceny) výrobku XY budú vzhľadom na zmenené podmienky pravdepodobne v nasledujúcich troch mesiacoch: stúpať, zostanú nezmenené, budú klesať.

3. Rozsah nášho exportu bude vzhľadom na doterajšie exportné zmluvy a vybavovanie objednávok v nasledujúcich 3 mesiacoch pravdepodobne: rásť, zostane nezmenený, bude klesať, výrobok XY neexportujeme.

4. Naša obchodná situácia vo výrobku XY bude z hľadiska konjunktúry: priaznivejšia, približne nezmenená, lepšia.

Ad C. V skupine zvláštnych otázok sú:

1. Naša výrobná činnosť je pri výrobe výrobku XY rušená — áno—nie; príčiny: málo objednávok, nedostatok pracovných síl, nedostatok výrobných kapacít, nedostatok surovín, resp. polotovarov.

2. Vzhľadom na súčasné objednávky a prírastok nových objednávok v nasledujúcich 12 mesiacoch považujeme naše výrobné kapacity pre výrobok XY za: viac ako dostačujúce, dostačujúce, nedostačujúce.

3. Zamestnanosť — počet pracovníkov bude vzhľadom na konjunktúru (po vylúčení sezónnych výkyvov) v nasledujúcich 3—4 mesiacoch: rásť, zostávať nezmenený, klesať.

Výskum konjunktúry mal z hľadiska výrobcov v Československu určité odchýlky od výskumu v kapitalistických krajinách. Hlavná odchýlka spočívala v tom, že v ČSSR, kde ide o socialistické hospodárstvo, sa hlavná pozornosť sústreďovala na plnenie plánu investícií, a najmä na príčiny neplnenia plánu. V oblasti vývoja cien možno vidieť prednosť nášho výskumu predovšetkým v hľadaní príčin pohybu cien. Veľmi dôležitý rozdiel možno vidieť v tom, že československý výskum sústredil pozornosť aj na výhodnosť odbytu podľa hodnotenia podnikov, a to jednak na domáci trh, jednak do socialistických a kapitalistických krajín. Podstatne rozší-

renejší bol okruh otázok týkajúcich sa vývoja zvlášť, a to tak materiálu, ako aj odbytových zásob. V kapitalistických krajinách je také sledovanie z pochopiteľných príčin viac-menej zbytočné.

Zároveň je však jasné, že analýza príčin plnenia plánu investícií, pohybu cien, miezd a zásob má väčší význam pre nadpodnikové orgány. Pre samotné riadenie výrobných podnikov majú niektoré informácie o situácii v celom odvetví veľmi obmedzený význam.

Podobným spôsobom ako v priemysle sa robí prieskum konjunktúry aj v stavebných podnikoch a v podnikoch veľkoobchodu a maloobchodu.

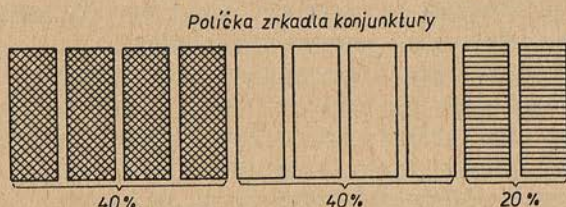
V stavebníctve sú otázky v dotazníku zamerané na hlavné činnosti: stavba ciest, iné hĺbkové stavby, verejné budovy, výrobné stavby, bytová výstavba. V dotazníku sú tri otázky týkajúce sa stavebnej činnosti: denný objem stavieb v sledovanom mesiaci v porovnaní s príslušným mesiacom minulého roku, stavebná činnosť prebiehajúca bez ťažkostí alebo s ťažkosťami (spôsobenými nedostatkom pracovných síl, nedostatkom materiálu, nepriazňou počasia, nedostatkom finančných prostriedkov alebo inými príčinami), stavebná činnosť v nasledujúcich troch mesiacoch. Druhú skupinu otázok tvoria otázky týkajúce sa počtu objednávok v porovnaní s predchádzajúcim mesiacom, hodnotenie nevybavených objednávok. Špeciálna otázka sa týka hodnotenia počtu nevybavených objednávok v tom zmysle, na koľko mesiacov zabezpečujú podniku prácu. Tretí okruh otázok sa týka vývinu cien v stavebníctve jednak vo vzťahu k predchádzajúcemu mesiacu a jednak ich odhadu na najbližšie tri mesiace. Štvrtú skupinu otázok tvoria otázky zamerané na hodnotenie a súčasnú celkovú obchodno-hospodársku situáciu a jej odhad na nasledujúci polrok. Samostatnú otázku tvorí využitie zariadenia v sledovanom mesiaci. Odhad sa robí v %, zvlášť pre hĺbkové a zvlášť pre výškové stavby. V dotazníku sú objednávky týkajúce sa odhadu vývoja zamestnanosti v najbližších 3—4 mesiacoch a špeciálne otázky napr. stavebnej činnosti v zimných mesiacoch.

Konjunkturálne testy sú vo veľkoobchode a maloobchode členené podobne. Jednak obsahujú pre každú tovarovú skupinu (napr. potraviny, textil, topánky, hodiny, klenoty atď.) otázky týkajúce sa hodnotenia súčasnej obchodnej situácie vcelku, obratu, zásob a predajných cien — v porovnaní s predchádzajúcim mesiacom, jednak odhad vývoja obratu v nasledujúcom mesiaci, predajných cien v nasledujúcich 3 mesiacoch a celkový vývoj obchodnej situácie v nasledujúcom polroku, očistený od sezónnych vplyvov.



Výsledky zistené konjunkturálnymi testami, získané z dotazníkov vyplnených jednotlivými firmami sa spracúvajú do tzv. zrkadiel konjunktúry (v NSR tzv. Konjunkturspiegel) za celý priemysel podľa jednotlivých sledovaných výrobkov a odborov. Grafická prehľadnosť zrkadiel konjunktúry

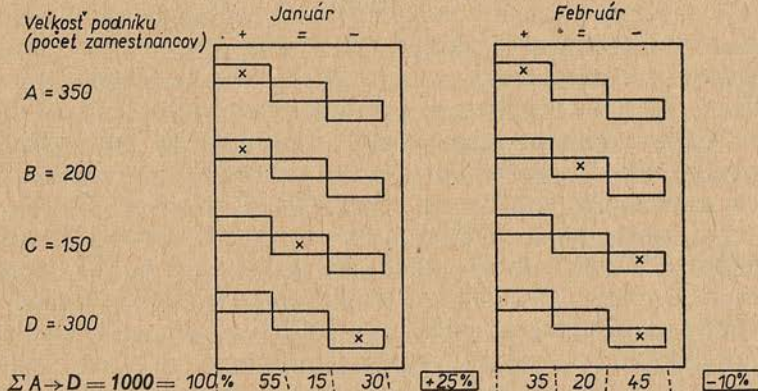
túry umožňuje podnikom veľmi rýchlu orientáciu v celom odvetví vo svojom odbore. Prehľady sú spracúvané farebne. Základom grafu-zrkadla konjunktúry je políčko členené na 3 časti. Napr. vývoj objemu produkcie kožených kufrov: 40 % podnikov hlási prírastok výroby, 40 % nezaznamenáva žiadnu zmenu v objeme výroby a 20 % pokles výroby (obr. 1).



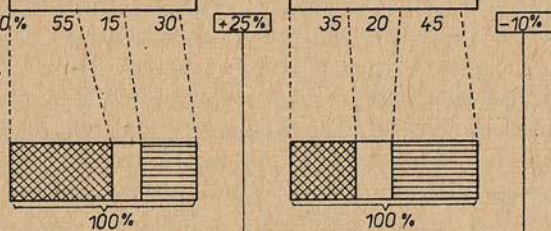
Obr. 1.

I. Dotazníky

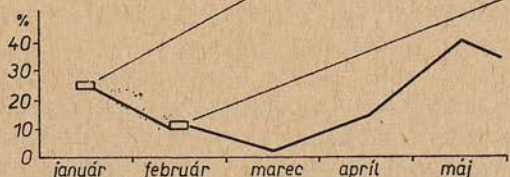
Odpovede o vývoji (tendencii) a hodnoteni



II. Zrkadlo konjunktúry (odpovede vážené veľkosťou podniku)



III. Krivka tendencie



Obr. 2. Schematické znázornenie konjunkturálneho testu



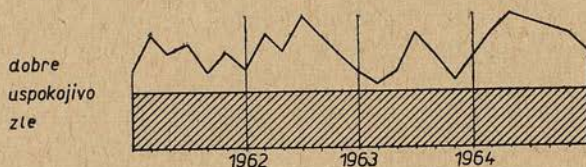
Jednotlivé odpovede podnikov sa hodnotia podľa veľkosti podnikov (meranej buď počtom zamestnancov alebo obratom, výrobou a pod. Zo zrkadiel konjunktúry sa zostavujú krivky znázorňujúce priebeh (tendenciu) hospodárskeho vývoja (obr. 2).

Obvykle sa výsledky testov konjunktúry nezverejňujú, poskytujú sa iba tým podnikom, ktoré sa zúčastňujú výskumu.

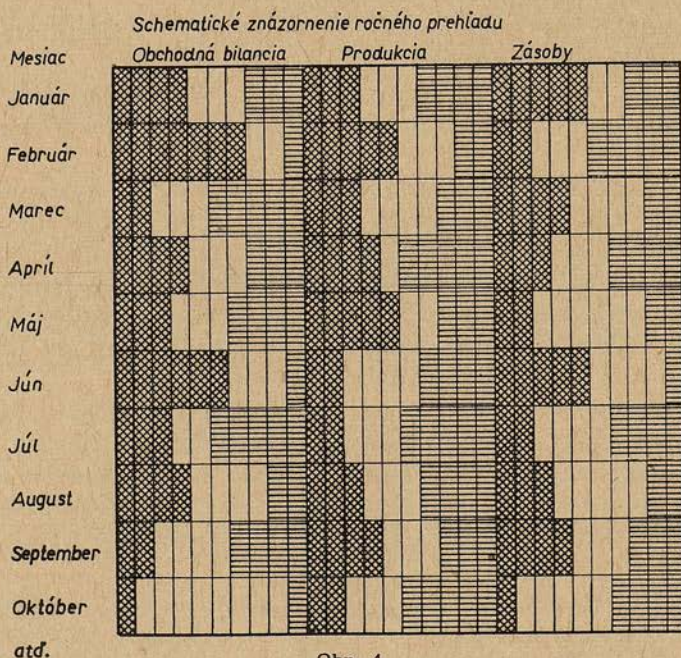
Znázornenie tendencií pomocou krivky je doplnené slovným hodnotením polohy krivky na grafe. Krivka vyjadrujúca tendenciu sa konštruuje ako geometrický priemer hodnotenia súčasnej situácie ( $S$ ) a očakávaného ďalšieho vývoja ( $V$ ), t. j. ako

$$\sqrt{S \cdot V}$$

Tento priemer sa označuje ako „obchodná klíma“ ( $K$ ). Graf „obchodnej klímy“ býva znázornený pomocou dvojmesačných kľavých priemerov (obr. 3).



Obr. 3. Suroviny, polotovary, investičné statky



Obr. 4.

V NSR zostavujú z mesačných „zrkadiel konjunktúry“ ročné prehľady situácie na trhu pre konkrétne výrobky (tzv. Jahresübersicht). Vyjadrujú časový prehľad vývoja výrobku počas roku (obr. 4).

### *Niektoré problémy spojené s testami konjunktúry*

Už pri zrode konjunkturálnych testov sa v kapitalistických krajinách objavila otázka, či je nutné okrem oficiálnej, tradičnej kvantitatívnej štatistiky organizovať aj nejaké iné štatistické zisťovanie. Pravda, v kapitalistických krajinách dnes neexistujú medzi konjunkturálnymi testami a kvantitatívnym, oficiálnym štatistickým zisťovaním žiadne ostré hranice.

Špeciálne zisťovanie tendencií hospodárskeho života v socialistickom hospodárskom systéme by mohlo byť problematické. Máme však dostatok skúseností s pomalým vyhodnocovaním plánov s veľkými odchýlkami od plnenia a s nedostatočnými informáciami o celkovom vývoji výrobkov alebo odvetvia. Práve vzhľadom na nedostatok rýchlych, ale pomerne presných informácií podnikov možno povedať, že ani naše (vlani zavedené) zisťovanie tendencií nedáva podnikom dostatočný prehľad. Jednak je pomerne malé, s veľkým počtom otázok, jednak obsahuje otázky, ktoré nie sú podnikom bezpodmienečne potrebné a naopak, niektoré typické otázky o konjunkturálnom vývoji chýbajú.

Iný druh problémov predstavuje otázka, či možno kvalitatívne otázky vôbec kvantitatívne interpretovať.

V literatúre, a to i v literatúre týkajúcej sa konjunkturálnych testov, je dostatok dôkazov, že kvalitatívne údaje možno interpretovať i kvantitatívne.<sup>4</sup>

Najjednoduchším spôsobom kvantifikácie je použitie vyrovnávania pomocou metódy kľzavých priemerov. Kvantifikácia sa zakladá na rozdelení početností. Z toho vyplýva, že kvantifikáciu kvalitatívnych (slovných) znakov možno dobre robiť jedine vtedy, ak existuje dostatok podkladov, t. j. dostatok vyplnených hlásení. Ak teda existuje v určitom výrobku alebo odbore silný monopol, nemá zmysel robiť ani odhad konjunktúry pomocou testov konjunktúry u výrobcov.

S touto otázkou veľmi úzko súvisí aj otázka presnosti odhadov tendencií a hodnotenie súčasného stavu. Doterajšie výskumy v kapitalistických krajinách ukazujú, že presnosť testov konjunktúry je závislá od druhu skúmanej premennej. Napríklad presnosť pri odhade vývoja produkcie sa pohybuje okolo 70 %, pri odhade vývoja cien okolo 80 %. Pri

<sup>4</sup> Pozri napr. O. Anderson, *Konjunkturtest und die Statistik*. Möglichkeiten und Grenzen einer Quantifizierung von Testergebnissen Allgemeines Statistisches Archiv, roč. 35 (1951), zoš. 3, 209; prehľad ďalšej literatúry pozri v cit. práci W. Strigela.

odhade nezmenenej situácie je presnosť (80 %) vyššia ako pri odhade rastu (50 %) alebo poklesu (50—60 %).

Pomerne často existujú veľké odchýlky pri údajoch ex ante a ex post. Je to spôsobené tým, že neočakávané pohyby trhu vyžadujú od podnikov revíziu pôvodných plánov alebo očakávaní. Z konjunkturálnych testov sa dá zároveň vidieť, ako reagujú podniky na tieto neočakávané zmeny — najčastejšie zmenou cien alebo revíziou výrobných programov. Napríklad v rokoch 1950—1955, za ktoré sa tieto reakcie skúmali, sa v niektorých odvetviach textilného a obuvníckeho priemyslu v NSR, v dôsledku pozitívnych zmien na trhu, v 40—70 % podnikoch zvyšovala výroba (ceny v 30—60 % podnikov); negatívne zmeny na trhu viedli opäť väčšinou k revízii výrobných cien (v cca 30—70 % skúmaných podnikov).<sup>5</sup>

Konjunkturálne testy možno považovať za nástroj diagnózy konjunktúry v tom najširšom zmysle slova, t. j. konjunktúry chápanej ako akékoľvek pohyby v hospodárskej aktivite. Nerozhoduje pritom, či ide o cyklické zmeny alebo len o výkyvy okolo trendu ekonomického rastu. V tomto zmysle umožňujú konjunkturálne testy pochopiť vzťahy medzi jednotlivými výrobnými stupňami a článkami obehu. Pretože pri nich ide o vystihnutie tendencií, nemožno sa opierať len o kvantitatívne údaje tradičnej štatistiky. Pre ďalší vývoj podnikov je rozhodujúce čerpať z oboch zdrojov informácií, rovnako z kvantitatívnych, ako aj z kvalitatívnych údajov.

Aktuálna, pohotová diagnóza konjunktúry je zároveň podkladom pre prognózy ďalšieho ekonomického vývoja. Niektoré údaje z testov konjunktúry, ako sú údaje o využití kapacity, odhad prílivu nových objednávok, očakávanie nových objednávok pre export atď., možno považovať priamo za indikátory konjunktúry.



Na záver predloženej informácie treba dodať, že podobným spôsobom sa dnes uskutočňujú konjunkturálne testy vo všetkých spomínaných krajinách kapitalistického sveta.<sup>6</sup> Tieto výskumy organizujú v jednotlivých krajinách buď štatistické úrady, banky, vysoké školy, obchodné komory, veľké koncerny, hospodárske zväzy, redakcie časopisov alebo špeciálne

<sup>5</sup> Pozri napr. O. Anderson, R. K. Bauer, H. Führer, J. P. Petersen, M. Wolfsteiner, *Shock-Term Entrepreneurial Reaction Patterns*, Paper presented at the 17 th European Meeting of the Econometric Society, Kiel, september 1955 — citovaný podľa práce W. Strigela.

<sup>6</sup> V júli 1969 bol spracovaný vo VÚNP v Prahe *Rozbor výsledků anketárního průzkumu o současném stavu a předpokládaném vývoji hospodářské reformy v podnikách průmyslové výroby a v podnikách stavební výroby*. Táto rozsiahla analýza, vychádzajúca zo 791 anketových dotazníkov, obsahuje aj celý rad otázok bežných v popísaných konjunkturálnych testoch. Žiaľ, tieto nepublikované údaje sú určené menej podnikom, ale viac nadpodnikovým orgánom, a čo je dôležitejšie, ide iba o jednorazovú akciu.

výskumné ústavy konjunktúry. V niektorých krajinách organizujú testy aj viaceré inštitúcie, napríklad v USA Department National Association of Purchasing Agents mesačné testy priemyselných nákupov, časopis „Fortuna“ — polročné testy v priemysle, bankách a maloobchode. Vo Veľkej Británii organizujú testy tri inštitúcie: Konfederation of British Industry v priemysle, Royal Institut of British Architects a Ministry of Public Building and Works v stavebníctve, vo Francúzsku Banque de France v priemysle, vo veľkoobchode a maloobchode (mesačne), Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques v priemysle, veľkoobchode a maloobchode, v stavebníctve, poľnohospodárstve a v cudzineckom ruchu (3-krát ročne), Société Générale (mesačne) v priemysle a obchode. V Japonsku organizujú podobné konjunkturálne testy dokonca v šiestich inštitúciách. V rámci EHS je organizátorom testov Komisia európskeho hospodárskeho spoločenstva v Bruseli atď.

Zo socialistických krajín pravidelné mesačné konjunkturálne testy organizuje v Juhoslávii za priemysel, veľkoobchod a maloobchod Zavod za Tržisna Istraživanja v Belehrade. Pokiaľ ide o ostatné socialistické krajiny iba v Budapešti existuje špeciálny Inštitút pre výskum konjunktúry a trhu.

## Recenzie a bibliografia

### Tri sovietske práce o problémoch hospodárskej reformy v ZSSR a v európskych socialistických krajinách\*

Výber prác sa zdá byť na prvý pohľad náhodný: v skutočnosti tieto práce spája spoločná otázka prístupu autorov k zákonu hodnoty, k hodnotovým kategóriám v socialistickej ekonomike a k problematike hospodárskej reformy v ZSSR a v európskych socialistických krajinách, ktorá s týmito problémami tesne súvisí.

Brožúra L. A. Leontieva *Hospodárska reforma a niektoré otázky ekonomickej teórie* zo série „Ekonomovia o novej hospodárskej reforme v ZSSR“ vyšla v roku 1966, bezprostredne po začatí etapy ekonomickej reformy v priemysle ZSSR. Táto, rozsahom malá práca je veľmi zaujímavá tým, že autor v nej prebojáva svoju koncepciu tovarovo-peňažných vzťahov za socializmu proti koncepcii, ktorá dlhý čas prevládala a do dnešného dňa pretrváva v ekonomickej literatúre i praxi. Autor nás uvádza do teoreticko-ideologickej atmosféry, ktorá v Sovietskom zväze charakterizuje polemiku okolo problémov hospodárskej reformy.

Podstata „starej“ koncepcie spočíva v tvrdení, že tovarová výroba a zákon hodnoty predstavujú pozostatky kapitalizmu v plánovanej socialistickej ekonomike — zachovávajú sa len v dôsledku nedostatočnej vyspelosti socialistických výrobných vzťahov. Nevyspelosť sa prejavuje predovšetkým v existencii dvoch foriem socialistického vlastníctva, v tom, že súčasne so štátnym vlastníctvom existuje aj iné — v socialistickom zmysle neplnohodnotné — družstevné vlastníctvo. Keby

existovalo len štátne vlastníctvo výrobných prostriedkov, tovarovo-peňažné, hodnotové vzťahy by boli zbytočné.

Zákon hodnoty nie je zákonom socialistickej výroby a zákon tovarovej výmeny medzi štátnymi podnikmi a poľnohospodárskymi družstvami pôsobí hlavne pri výmene malých spotrebných predmetov. Výrobné prostriedky nie sú tovarmi: ich hodnota má len formálny charakter. Ide teda v zásade o koncepciu, ktorú sformuloval ešte Stalin v „Ekonomických problémoch socializmu“. Podľa tejto koncepcie sa tovarová výroba vo svojej podstate nemení. Rozdiely sú skôr kvantitatívnej povahy: za kapitalizmu má tovarová výroba širšie pole pôsobenia, za socializmu sa jej sféra zužuje atď.

Bez ohľadu na vyššie načrtnuté názory život ukázal, že pokrok v socialistickej výrobe nie je spätý s nahradzovaním tovarovo-peňažných vzťahov priamou naturálnou výmenou, ale so širokým využívaním hodnotových kategórií. Dalo by sa očakávať, že prax ako overovateľ teórií presvedčí nakoniec aj zástancov uvedenej teórie, sila zotrvačnosti je však zrejme veľká.

Stále zreteľnejšie sa ukazuje potreba prekonať objasňovanie vzniku tovarovo-peňažných vzťahov existenciou dvoch foriem socialistického vlastníctva, hoci táto argumentácia je zakotvená aj v posledných vydaniach sovietskej učebnice politickej ekonómie. Nie je náhoda, že v sovietskej vedeckej literatúre stále častejšie a výpuklejšie vystupuje do popredia ponímanie

\* L. A. Leontiev, *Chozjajstvennaja reforma i nekotoryje voprosy ekonomičeskoj teorii*, Izdatelstvo „Ekonomika“, Moskva 1966;

*Reforma stavit problemy*, Izdatelstvo „Ekonomika“, Moskva 1968;

R. N. Jevstignejev, *Ekonomičeskije reformy v jevropskich stranach socializma*, Izdatelstvo političeskoj literatury, Moskva 1968

socialistického charakteru zákona hodnota a ekonomických kategórií na ňom založených. V. V. Novožilov v jednej zo svojich prác vyjadril mienku, že v sovietskej hospodárskej praxi „kľesni si cestu nová, socialistická forma hodnoty“, a preto je metodologicky nesprávne hľadať riešenie problémov zákona hodnoty za socializmu vo formách hodnoty, prislúchajúcich nižším typom výrobných vzťahov. Vyššie formy neslobodno odvodzovať od nižších, ale naopak, nižšie formy možno lepšie pochopiť na základe znalosti vyšších foriem. Predstava o zákone hodnoty ako o prežitku kapitalizmu, ako o zákone, ktorého pôsobenie nemožno zladíť so záujmami socializmu, očividne vystupuje napr. v tvrdení: „Ohraničovanie pôsobenia zákona hodnoty je podmienkou jeho všestranného využitia“ (*Zákon hodnoty a jeho využitie v národnom hospodárstve ZSSR*, Moskva, Gospolitizdat, 1959). Ako zdôrazňuje Leontiev, bolo by chybou myslieť si, že takéto tvrdenia sú za nami. V roku 1965 v diskusii o probléme *Pentaze a obeh v období rozvinutého budovania komunizmu* znovu sa vyskytla téza o „stálom obmedzovaní tovarovo-peňažných vzťahov“ (*Voprosy ekonomiki*, 1965, č. 7). Proti tomuto tvrdeniu vystúpil opäť V. V. Novožilov: „Jedno alebo druhé. Ak zákon hodnoty pôsobí v socialistickej ekonomike, nie je možné ho obmedzovať. Ak nepôsobí, netreba ho obmedzovať... plán nemôže obmedzovať zákon hodnoty tak, ako nemôžu byť obmedzované niektoré fyzikálne zákony“.

Leontiev sa vo svojej práci snaží vyvrátiť názor o antagonizme zákona hodnoty a zákona plánovitého, proporcionálneho rozvoja, lebo tento nesprávny názor sa prenáša aj do ponímania chozrasčotu. Ignorovanie socialistického zákona hodnoty prestáva pôsobiť. V praxi zákon hodnoty a zákon plánovitého proporcionálneho rozvoja nielenže sa navzájom nevylučujú, ale pôsobia vo vzájomnej súvislosti. Prax potvrdzuje, že upevňovanie prvku plánovitosti v socialistickej ekonomike predpokladá široké využívanie metód ekonomického stimulovania, rozvíjanie rôznych ekonomických nástrojov odvodených od systému hodnotových kategórií.

Koncepcia, ktorá stavia plán proti záko-

nu hodnoty, sa v praxi neosvedčuje. Plánovanie, ktoré sa opiera o administratívne a neekonomické metódy riadenia, vyvoláva, podľa autorovho názoru, nevyhnutnosť mnohonásobných korektúr v priebehu plánovacieho obdobia, nezabezpečuje dostatočnú súvislosť výrobných úloh s podmienkami materiálneho zásobovania a odbytu hotových výrobkov atď. Upevňovanie plánovitého riadenia národného hospodárstva vyžaduje najširší rozvoj ekonomických metód, ekonomického stimulovania, čo je však možné len na základe využívania hodnotových kategórií.

Autor teda dospieva k jednoznačnému záveru, že socialistický zákon hodnoty neoslabuje prvok plánovitosti v ekonomike, ale naopak, vytvára základ pre úspešné plnenie hlavných funkcií plánu.

Druhou prácou, ktorou sa chceme zaoberať, je zborník kolektívu autorov pod názvom *Reforma stavia problémy*. Vyšla vo vydavateľstve Ekonomika, Moskva 1968. V tomto zborníku sa osvetľujú niektoré problémy, ktoré stavia nová hospodárska reforma pred sovietskemu ekonomiku. Ide o také závažné otázky, ako je zladenie chozrasčotu s plánom, úloha cien v optimálnom plánovaní, zdokonaľovanie foriem a metód chozrasčotu, rozvoj materiálno-technického zásobovania v nových podmienkach. Mnohé z týchto otázok sú doteraz predmetom teoretických diskusií, čo samo pridáva knihe na zaujímavosti.

Autormi zborníka sú ekonómi-teoretici i praktici, profesori vysokých škôl, právnici. Už sama skladba autorov zborníka naznačuje, že sa ho oplatí pozorne prečítať. Čitateľ zistí, že autori práce ešte stále zápasia s nesprávnymi názormi na pôsobenie zákona hodnoty v socialistickej ekonomike, ešte stále majú čo robiť, aby dokázali neživotnosť koncepcie, o ktorej už bola reč v predchádzajúcej práci L. A. Leontieva.

Prvá časť *Chozrasčot a problémy tvorby cien*, ktorú napísal známy sovietsky ekonóm akademik S. G. Strumilin, má vyslovene teoretický charakter. Autor v nej naznačuje hlavné ťažkosti spojené so zavádzaním ekonomické reformy. Zdôrazňuje predovšetkým, že dosiahnuť ciele sledované reformou nie je možné bez serióznej racionalizácie tvorby cien, čo je zasa

nemysliteľné bez vyjasnenia vplyvu zákona hodnoty a „tovarovosti“ socialistickej ekonomiky. Ako príklad nesprávnej cenovej politiky uvádza poľnohospodárstvo v minulých rokoch, keď bolo nevyhnutné prehodnotiť nákupné ceny všetkých výrobkov.

Hlavnú časť svojho článku venuje akademik Strumilin argumentom, ktoré vedúci k odmietnutiu koncepcie obmedzeného pôsobenia zákona hodnoty, postupného prechodu k priamej výmene výrobkov. Poukazuje tiež na chyby vyvolané týmto nesprávnym ponímaním v praxi; pripisuje im napr. formálnosť chozrasčotu v podnikoch.

Ďalej sa autor venuje rozboru ťažkostí, ktoré sa vyskytli v priebehu doterajšieho zavádzania hospodárskej reformy. Vyjadruje sa proti jednotnému percentu odvodov (6%) zo základných fondov pre všetky podniky aj proti niektorým iným opatreniam.

Stať V. V. Novožilova *Nová fáza socialistického hospodárenia* je venovaná prevažne otázkam optimalizácie a nevyhnutnosti chápať chozrasčot po novom. Z dejín chozrasčotu možno, podľa autora, vyvodíť dve ponaučenia:

1. ekonomickou základňou chozrasčotu je spätosť rentability výroby s plánom, záujmov podnikníka so záujmami národného hospodárstva, bez tohto ostáva formálnym;
2. chozrasčot musí pôsobiť vo všetkých zložkách výroby; chozrasčot jednej zložky nemôže byť úplný a účinný, keď zložky, ktoré s ním súvisia, nie sú ekonomicky zainteresované na výsledkoch svojej výroby a nezodpovedajú za prípadné straty spôsobené inou zložkou.

Základný princíp prestavby riadenia ekonomiky vidí Novožilov v optimalizácii plánovania národného hospodárstva. Optimálne plánovanie spája podľa neho ekonomickú analýzu s matematickými metódami, ktorým Novožilov pripisuje mimoriadne veľký význam. Okrem optimalizácie samého plánovania je však nevyhnutná aj optimalizácia tvorby cien, zdokonalenie chozrasčotných vzťahov, optimalizácia rozdeľovania podľa práce a napokon optimálne spájanie centralizácie s demokratizáciou ekonomického riadenia. Rozpracovanie celej sústavy optimálneho plánovania si ešte vyžiada veľa času. Dovtedy sú

však možné rôzne cesty a stupne optimalizácie plánu a cien; sem patrí najmä prestavba cien a výroby pri plnom využití zákona hodnoty, ktorý je v socializme podriadený princípom optima.

Keď autor hovorí o výpočte cien za jednotlivé odvetvia, považuje optimalizáciu plánovania výroby za východisko tvorby optimálnych cien. Podčiarkuje, že *získané ceny poskytnú základ pre konkrétny výpočet veľkosti platieb za používané zdroje: výrobné fondy a prírodné bohatstvá* (str. 35). V národohospodárskom plánovaní sa však optimálny plán a optimálne ceny môžu určovať len naraz.

Optimálne ceny považuje autor za základ skutočného chozrasčotu. Navrhuje rozšíriť chozrasčot aj na orgány riadenia, na riadiaci aparát ako na prvok materiálnej výroby. Určitú pozornosť venuje aj demokratizácii riadenia hospodárstva.

„Demokratizácia riadenia hospodárstva predstavuje završujúci článok v reťazi tendencií rozvoja organizácie socialistickej ekonomiky. Demokratizácia riadenia je nevyhnutná nielen preto, že národné hospodárstvo je príliš zložitá sústava, ktorej riadenie nemôže byť úplne centralizované, nemôže sa zaobísť bez regulátora spätnej väzby (úloha takého regulátora hrajú tovarovo-peňažné vzťahy). Demokratizácia riadenia je nevyhnutná aj pre rozvoj tvorivej aktivity ľudových mas.“

Záverom Novožilov zdôrazňuje, že sovietska reforma z roku 1965 je dôležitou etapou v optimalizácii riadenia socialistickeho hospodárstva. Jej osobitosť spočíva v tom, že má trhové vzťahy postaviť do služieb plánovacích metód a úloh. Nové vedecké a technické nástroje (matematické metódy optimálneho plánovania, kybernetika, počítače) umožnia dosiahnuť veľké úspechy v zosúladiení chozrasčotu s plánom, záujmov jednotlivých článkov výroby a ich pracujúcich so záujmami národného hospodárstva.

Autorom tretej štúdie *K úplnému chozrasčotu* je S. S. B l a c h m a n. Prvú časť venuje histórii rozvoja sovietskej ekonomiky. Nová hospodárska reforma je už tretou v poradí podobných ekonomických reforiem (r. 1921—1923 — I., 1929—1932 — II.) a mala by prebiehať v troch etapách. Prvá etapa sa začala roku 1966 precho-

dom na nové podmienky plánovania a ekonomického stimulovania v niektorých podnikoch a odvetviach národného hospodárstva. Od prvej etapy sa očakávali zmeny v materiálnom stimulovaní a upevnenie chozrasčotu. Druhou etapou bude zavedenie úplného chozrasčotu do všetkých článkov národného hospodárstva: po vertikále — do sféry vzťahov podniku s vyššími hospodárskymi orgánmi, po horizontále — do vzťahov medzi podnikmi a organizáciami poskytujúcimi služby. Keď autor hovorí o „úplnom“ chozrasčote, má na mysli meranie rentability výroby vzťahom zisku k celkovej sume výrobných fondov a nie iba k vlastným nákladom ako pri „obmedzenom“ chozrasčote. Materiálna zainteresovanosť v podmienkach úplného chozrasčotu je zameraná na podnecovanie vysokej úrovne a rýchleho tempa rastu efektívnosti pri využívaní výrobných zdrojov. Základom stimulovania je zisk podniku. Pri obmedzenom chozrasčote sa podnecuje len splnenie a prekročenie centrálné plánovaných úloh, hlavne zo zdrojov mzdového fondu stanoveného centrom. Zavedenie úplného chozrasčotu do praxe sa podľa autora stretáva aj s radom ďalších problémov: ide o chozrasčot v odvetvových vedeckých inštitúciách, o spájanie efektívnosti výroby a chozrasčotných stimulov, o vzťah chozrasčotu a súťaženia atď.

Ďalšie štyri štúdie zborníka sa zaoberajú problematikou socialistického podniku. V článkoch *Cena a podnik* (Ju. V. Jakovec), *Reforma a ekonomické ukazovatele* (B. I. Tabačnikas), *Efektívnosť výroby a rentabilita podniku* (A. I. Judkin) a *Zisk a hodnotenie činnosti podniku* (V. A. Medvedev) sa hovorí o rôznych problémoch, s ktorými podniky zápasia. Ústrednou témou spájajúcou spomenuté články je problematika sústavy cien, nedokonalosti doterajšej cenovej politiky.

Posledná stať *Hospodárska reforma a právo* (O. S. Iioffe) sa zaoberá právnym postavením podniku, majetkovým právom priemyselných podnikov, plánom a zmluvou, majetkovou zodpovednosťou. Z tohto vidieť, že je tiež venovaná problémom podniku, jeho postaveniu v socialistickej ekonomike, avšak z trochu odlišného právneho hľadiska.

Trefou zo spomínaných prác je kniha

R. N. Jevstignejeva *Ekonomické reformy v európskych socialistických krajinách* [Politizdat, Moskva 1968, strán 126], v ktorej sa osvetľujú najdôležitejšie črty hospodárskych reforiem uskutočňovaných v priemysle mnohých európskych socialistických krajín. „Hlavným spoločným cieľom v krajinách, ktorými sa zaoberáme, je zvyšovanie efektívnosti spoločenskej výroby. Tento problém znovu vyvolali tak v ZSSR, ako aj v iných socialistických krajinách zmeny ekonomických podmienok, rast úrovne rozvoja výrobných síl, nové úlohy, ktoré stoja pred socialistickými krajinami v danej etape rozvoja“ (str. 3—4).

Autor podčiarkuje, že hospodárska reforma, ktorá vo svojej podstate má byť dôsledne socialistická, vyjadruje nevyhnutnosť dosiahnuť rovnováhu ekonomických vzťahov socializmu s úrovňou a charakterom rozvoja jeho výrobných síl. Ekonomická reforma má byť novým prístupom k riadeniu ekonomiky. Jej podstata spočíva v zosilnení úlohy ekonomických metód riadenia, v zdokonaľovaní štátneho plánovania, rozširovaní hospodárskej samostatnosti a iniciatívy podnikov, v zavedení a zdokonaľovaní chozrasčotu. Riešenie týchto problémov v Sovietskom zväze a v iných socialistických krajinách nie je možné starými metódami. Pri hľadaní nových efektívnych ciest rozvoja centrálnymi plánovacími orgánmi, sa treba hlbšie zaoberať otázkami optimalizácie plánovania.

Podniky boli doteraz zviazané detailnými predpismi centra. V týchto podmienkach bol vplyv trhu na výrobu presne ohraničený; ak aj hral nejakú úlohu vo sfére realizácie, len vo veľmi malej miere aktívne ovplyvňoval vypracúvanie plánu, jeho vecný obsah.

Chozrasčot podnikov mal formálny charakter, podmienený hlavne tým, že ceny neodzrkadľovali spoločensky nutné náklady, v dôsledku čoho finančný stav podnikov zďaleka nezávisel len od výsledkov ich výrobného-hospodárskej činnosti. Podľa autora tieto nedostatky by mala odstrániť hospodárska reforma, ktorá by sa mala uberať cestou správneho spájania centrálného plánovitého riadenia s rozširovaním hospodárskej iniciatívy a samostatnosti priemyselných podnikov.



Čo požaduje autor od nového mechanizmu? „V novom hospodárskom mechanizme organická jednota plánovania trhu sa musí vytvárať tak, aby podmienky a pravidlá trhových vzťahov určovali centrálnu rozhodnutia zjednotenú v národohospodárskom pláne.“ Socialistický trh nemôže byť živelným trhom s voľnou konkurenciou; má sa stať regulátorom, ktorý je taktiež centrálnu riadený, a to tak, aby napomáhal realizáciu ekonomicky zdôvodnených národohospodárskych plánov.

Autor venuje pozornosť aj pripravenosti jednotlivých krajín na zahájenie hospodárskych reforiem. Píše, že „problém plánu a trhu sa v posledných rokoch seriózne skúmal v Československu. Odzrkadľuje sa to i v uzneseniach XIII. zjazdu KSČS, v ktorých sa hovorí, že „plán a trh sú dve neoddeliteľné, vzájomne podmienené a vzájomne pôsobiace stránky ekonomického riadenia“. Autor zdôrazňuje, že aj ostatné socialistické krajiny venujú značnú pozornosť vzťahu plánu a trhu v socialistickej ekonomike.

R. N. Jevstignejev rozoberá vo svojej práci tiež jednotlivé konkrétne prvky a dôsledky uskutočňovaných ekonomických reforiem.

Pokiaľ ide o organizáciu riadenia priemyslu „... pre dnešné obdobie rozvoja európskych socialistických krajín je najcharakteristickejšia schéma: ministerstvo — združenie — podnik. Odvetvové výrobné združenia si pevne udržujú svoje miesto v organizačnej štruktúre riadenia priemyslu“. Autor detailne analyzuje organizačnú štruktúru združení, ich vedecko-technickú základňu a financovanie, hlavne na príkladoch NDR a ČSSR.

Ústredné miesto zaujíma v knihe kapitola venovaná zmenám pri vypracovaní a realizácii plánu. Jedným z dôležitých prvkov ekonomickej reformy je zabezpečovanie realizácie národohospodárskeho plánu — predovšetkým správnym zviazaním menšieho počtu ukazovateľov s pôsobením takých ekonomických nástrojov, akými sú cena, úver, dane atď. Operatívno-hospodárska samostatnosť podnikov pri zachovaní centrálnu plánovania takto podstatne vzrastá.

V sústave perspektívnych plánov prislúcha rozhodujúce miesto strednodobým plá-

nom, ktoré sa naďalej fixujú vo forme zákonov. Dlhodobé plány však nebudú mať povahu zákona, budú slúžiť predovšetkým ako vedecká základňa pre zostavovanie strednodobých plánov. (Ide o vedecké prognózy ekonomického rozvoja.)

Práce na zostavení prognózy rozvoja národného hospodárstva na 15—20 rokov prebiehajú aj v ČSSR. Sledujú sa tri hlavné aspekty: reprodukčný (technicko-bilančné súvislosti takých veličín, ako národný dôchodok, akumulácia, výrobná štruktúra, základné fondy, práca atď.); vonkajšie faktory ekonomického rastu (možnosti rozvoja v susedných krajinách, parametre demografického rozvoja, prírodné podmienky, východisková ekonomicke úroveň); vnútorné činitele rastu podmienené zvláštnosťami hospodárskeho mechanizmu (sústava riadenia, plánovania, ekonomickeho stimulovania).

Vo všetkých európskych socialistických krajinách, v ktorých sa uskutočňuje hospodárska reforma, sa v sústave národohospodárskych plánov počíta aj s vypracovaním dlhodobých plánov na 15—20 rokov. (V tejto časti práce autor opisuje podrobne aj postupy vypracovania rôznych variantov plánov v jednotlivých socialistickej krajinách.) Myšlienky vyzdvihnuté v tejto kapitole možno krátko zhrnúť v tom zmysle, že zdokonaľovanie metodológie plánovania sa nedá uskutočniť bez prechodu ku skutočne chozrasčotnému hospodáreniu podnikov, bez prehodnotenia starých princípov novej tvorby, zvýšenia aktívnej úlohy úveru a ďalších hodnotových kategórií.

Zaujímavá je tiež kapitola venovaná zdokonaľovaniu cenovej tvorby, ako jedného z dôležitých predpokladov uskutočnenia hospodárskej reformy. Bez dokonalého prehodnotenia cien nie je možné prejsť k skutočnému chozrasčotu, a teda ani k novej sústave plánovitého riadenia ekonomiky. Prvá vstúpila na cestu prehodnotenia cien NDR. Rozložila toto prehodnocovanie na tri etapy. Prvá etapa začala od apríla 1964. (Prehodnocovali sa v nej ceny elektrickej energie, uhlia, plynu, pary, výrobkov farebnej a čiernej metalurgie. V tom istom čase boli zavedené nové tarify v železničnej a vodnej doprave pre vyššie uvedené komodity.) Druhá eta-

pa cenovej reformy, ktorá sa začala od 1. januára 1965, sa dotýkala stavebného materiálu, chemického, textilného a iných odvetví priemyslu. Posledná, tretia etapa, uskutočnená roku 1966, zahrnovala finálnu produkciu (60 % celkového objemu priemyselnej výroby). Z tejto kapitoly, v ktorej sa rozoberajú aj skúsenosti ďalších štátov, možno urobiť záver, že zdokonaľovanie cenovej tvorby v európskych socialistických krajinách predstavuje jeden z dôležitých článkov v sústave opatrení na posilnenie ekonomických metód plánovitého riadenia národného hospodárstva.

V oblasti medzinárodnej výmeny musia ekonomické reformy riešiť predovšetkým nesúlad medzi záujmami výroby a zahraničného obchodu vyvolaný tým, že výrobné podniky sa vo svojej práci orientujú na vnútorné veľkoobchodné ceny, zatiaľ čo zahranično-obchodné podniky na devízové ceny, ktoré odzrkadľujú pohyb svetových cien. Preto sa v posledných rokoch

všetky európske socialistické krajiny usilujú prekonať toto protirečenie predovšetkým dvoma cestami:

1. hľadaním najúčinnějších foriem organizačných záväzkov medzi priemyselnými a zahranično-obchodnými podnikmi,

2. rozpracúvaním opatrení na zosilnenie ekonomických súvislostí medzi výrobou a zahraničným obchodom na zblíženie relácií vnútorných a svetových cien. Ako sa to darí, ukazuje autor na príkladoch jednotlivých krajín.

Štúdium prác o hospodárskej reforme v Sovietskom zväze, ako aj o reformách v ostatných socialistických krajinách ani v najmenšom nenaznačuje, že by naša hospodárska reforma, včítane teoretickej diskusie, ktorú vyvolala, bola v rozpore so socialistickým ekonomickým zriadením, alebo zásadne presahovala rámec reformných snáh ostatných socialistických štátov.

Svetlana Hoffmannová

Hermann Lehmann, *Grenznutzentheorie*, Dietz Verlag Berlin 1968, 428 strán

H. Lehman sa v r. 1963 habilitoval prácou *Polittekonomický systém Friedricha Wiesera — Príspevok k charakteristike rakúskej školy politickej ekonómie*. V nasledujúcich rokoch rozširoval predmet svojej analýzy na teóriu hraničnej užitočnosti vôbec. Výsledkom tejto práce je obsiahla knižná publikácia *Teória hraničnej užitočnosti*, ktorá je ďalším príspevkom v marxistickej kritike nemarxistických ekonomických teórií z pera nemeckého autora.

Svoju štruktúrou je práca predovšetkým kritickým výkladom jednotlivých smerov teórie hraničnej užitočnosti, s vyčlenenou časťou kritiky jej všeobecných základných črt. Hlavne charakteru a vecnému obsahu tejto kritiky venujeme našu pozornosť.

Keď autor vysvetľuje motívy, ktoré ho viedli k analýze teórie hraničnej užitočnosti, uvádza tri výstížné príčiny: predovšetkým v buržoáznej literatúre naráža čitateľ vždy znova na pojmy a výroky, ktoré majú svoj pôvod v teórii hraničnej užitočnosti; vychádzajúc z matematického va-

riantu teórie hraničnej užitočnosti sa v buržoáznej ekonomii rozvíja formalizácia a autor svoju prácu považuje za príspevok k marxistickej analýze „formalizačných procesov“ v teórii; napokon autor konštatuje, že snahy socialistických krajín v oblasti zákonitostí tvorby cien vedú nevyhnutne k teoretickým analýzám vzťahu cien k úžitkovej hodnote. Okrem toho za posledné roky vzrástla úloha trhu v socialistickom hospodárstve, čo si vynútilo analýzu ponuky, trhu a potrieb.

Vidíme, že Lehman si je vedomý významu marginálneho prístupu pre rozvoj marxistickej ekonomickej vedy. Pretože však v podstate stotožňuje tento prístup so samotnou teóriou hraničnej užitočnosti, zamieriava sa skôr na to, „kritikou varovať pred falošným riešením problémov, ktoré sa núkajú“.

Zaujímavá, no i problematická je autorova analýza použitia pojmu „úžitková hodnota“. Ukazuje na jeho pôvod, ktorý spočíva v teórii hodnoty — v minulom storočí „takmer totožnej s politickou ekonomikou“. Medzitým sa však rozvinula veľ-

ká oblasť ekonomických vied s mnohými oddelenými disciplínami, súčasne aj politická ekonómia ako najvšeobecnejšia disciplína si rozšírila pole výskumu. Pojem užitkovej hodnoty, ktorý Marx použil v presne vymedzenom zmysle, stráca podľa Lehmannu svoju výraznosť, keď sa používa mimo teórie hodnoty a keď sa naň kladú požiadavky, ktoré sú niekedy vzdialené Marxovmu myšlienkovému postupu. Autor tu teda vychádza z hypotézy, že pojem „užitková hodnota“ má svoj význam len a výlučne v súvislosti s teóriou hodnoty a ešte k tomu s pracovnou teóriou hodnoty.

Za takýchto predpokladov si kladie otázku, či a v akej miere môže byť súčasná diskusia stimulovaná teóriou hraničnej užitočnosti, keďže „táto teória je svojou povahou protimarxistickou teóriou hodnoty“. Tým však, priznáva autor, ešte nie je zodpovedaná uvedená otázka, lebo teória hraničnej užitočnosti je viacvrstvová. Jej analýza môže poskytnúť podnety, kritik ju musí však rozobrať z historického a metodologického hľadiska.

Pri Lehmannovom pojme „viacvrstvosť“ teórie hraničnej užitočnosti sa musíme zastaviť podrobnejšie, lebo v ňom vlastne spočíva podstata Lehmannovej metódy. Ide o 5 rôznych pohľadov na teóriu hraničnej užitočnosti:

a) Sám pojem hraničnej užitočnosti podlieha vývoju v etapách vzniku, rozvoja a rozkladu teórie hraničnej užitočnosti. Lehmannov historický pohľad spočíva v tom, že v nej vidí predovšetkým „mikroekonomické pokusy o reformu v dejinách buržoázných teórií“, pričom Keynes znamená preňho „začiatok poslednej fázy rozpadu teórie hraničnej užitočnosti“ (str. 365). Autor správne poukazuje na rozdiel medzi cieľmi zakladateľov a pokračovateľov, keď konštatuje — hoci sa zdá, že teória hraničnej užitočnosti ako protipól marxizmu je celkom jednoznačný — nebol by správny záver, že len preto uteká do oblasti individuálneho hospodárenia, lebo marxizmus odhalil protirečenia v spoločenskom systéme kapitalizmu. Zakladatelia tejto teórie nepoznali marxizmus. Pravda, obracajú sa proti predmarxovskému socializmu a proti požiadavkám silnejúceho proleta-

riátu (Lehmann túto myšlienku však nekonkretizuje).

b) Teória hraničnej užitočnosti hrá v buržoázných dejinách teórie dvojtvárnú úlohu. Na jednej strane je ukončením ekonomie voľnej konkurencie, na druhej strane pripravuje prechod k teórii monopolistického kapitalizmu. Vývoj kapitalizmu si vyžiadal reformu tradičnej vulgárnej ekonómie, takže sa odteraz národohospodárske problémy analyzujú predovšetkým z hľadiska trhu. Racionalizácia vedie ekonomickú teóriu k formulácii niektorých zásad racionálneho správania, pričom však nevysvetľuje ekonomicko-historickú podmienenosť týchto zásad. V skutočnosti mystifikuje zásady racionálneho hospodárenia. Napriek tomu — priznáva Lehmann — dáva podnety pre neskorší proces formalizácie v ekonómii, ktorá je dôležitým predpokladom (!) pre praktickú použiteľnosť ekonomickej teórie v riadení hospodárstva.

c) Cieľom teórie hraničnej užitočnosti je podľa Lehmannu predovšetkým ideologický boj proti proletariátu, ktorý veľmi prevláda nad hľadaním nových postupov riešení. Tým celý systém vraj nadobúda jednostranne apologetický charakter. Jej najvýraznejším znakom je výrazný antisocializmus. Autor však pripúšťa, že v období vyvrcholenia vývoja tejto teórie stále silnejšie vystupuje potreba skúmať praktické problémy kapitalistického hospodárstva.

d) Teória hraničnej užitočnosti je poslednou veľkou teóriou hodnoty v buržoáznej politickej ekonómii. U Marshalla stráca problém hodnoty na význame a uskuťtočňuje sa prechod k ekonómii, ktorej na teórii hodnoty nezáleží. Tým, že z politickej ekonómie vyháňa klasickú teóriu pracovnej hodnoty, pripravuje pôdu pre odstránenie akejkoľvek teórie hodnoty. Keďže si kladie za úlohu vysvetliť mechanizmus voľnej konkurencie, nárokuje si byť teóriou hodnoty. Antisocialistický postoj jej však zabráňuje plniť úlohy vedy. „Vcelku možno teda povedať, že pochopenie problémov, ktorými sa teória hraničnej užitočnosti zaoberá, staňuje antisocialistické skreslenie výkladu kapitalizmu, viactvárnosť a premeny v samotnom systéme hraničnej užitočnosti, jej rozporné postavenie medzi kapitalizmom voľnej kon-

kurencie a monopolistickým kapitalizmom, medzi starou buržoáznou vulgárnou ekonómiou a modernou buržoáznou národohospodárskou vedou. Z toho vyplýva proti- rečenie medzi zaujímavými podnetmi a stavaním otázok na jednej strane a ich úplne nedostatočným zodpovedaním na strane druhej.“ Všimnime si, že autor — bez toho, že by tieto pojmy bližšie osvetlil — stavia proti sebe „starú buržoáznou vulgárnu ekonómiu“ a „modernú buržoáznou národohospodársku vedu“. Necháva však otvorenú otázku, v čom spočíva zvedečtenie vulgárnej ekonómie a či k tomuto zvedečteniu neprispela práve aj metodológia teórie hraničnej užitočnosti.

e) Rozpornosť teórie hraničnej užitočnosti sa odráža aj v marginálnej teórii potrieb. Rovnako ako pri problémoch hodnoty a ceny, teória hraničnej užitočnosti aj pre analýzu potrieb a spotreby sľubuje viac, než môže, podľa autorovho názoru, splniť.

Všimnime si teraz Lehmannovu kritickú interpretáciu základných postulátov teórie hraničnej užitočnosti. Najprv problém subjektivismu v ekonómii, či introspekcie. Odvodenie zložitých ekonomických zákonov z pravidiel individuálneho hospodárstva je nesprávne, dokazuje autor. Nie činnosť individua určuje v kapitalizme voľnej konkurencie spoločenské pomery, ale spoločenské pomery určujú obsah činnosti jednotlivca. Teória hraničnej užitočnosti obrátila skutočný príčinný vzťah. Lehmann si kladie otázku, či skúmanie individuálnej činnosti vôbec patrí do ekonómie, keďže jej cieľom je analýza objektívnych ekonomických zákonov. Odpovedá kladne: poznanie objektívnych zákonitostí je nesporné základom praktického hospodárstva. Táto činnosť však v štátnomonopolistickom kapitalizme a potom za podmienok socialistickej ekonomiky dosahuje taký stupeň komplikovanosti, že do predmetu politickej ekonómie treba zahrnúť aj oblasť medzi poznaním objektívnych zákonitostí a ich subjektívnou realizáciou. Nie je zásadne správne, že teória hraničnej užitočnosti zahŕňa správanie individua do ekonomickej teórie. Pretože však zanedbáva spoločenské podmienky, nemôže hospodársku činnosť správne zobraziť.

V ďalšom Lehmann kritizuje chápanie

hospodárskej činnosti, užitočnosti a výmeny v teórii hraničnej užitočnosti.

Teória hraničnej užitočnosti rozpracúva pravidlá, podľa ktorých sa vypočítava hospodárska užitočnosť. Vo svojej základnej podobe sú tieto pravidlá podľa Lehmanna platné bezvýhradne vo všetkých formách hospodárskej činnosti ľudí, v rozvinutejších formách ľudskej činnosti sa komplikujú. Z dnešného hľadiska teória hraničnej užitočnosti predstavuje „naivný axiomatický systém zásad hospodárskej činnosti, ktorý je poznačený základnými chybami“. Vychádza z fikcie hospodárstva ako takého, spoločenské podmienky neberie do úvahy. Optimalizačný program zjednodušenej cieľovej funkcie s neustále klesajúcim hraničným prírastkom je povýšený na jediný program rozhodovania. Takéto chápanie racionálneho správania absolutizuje vraj zákony prírodného hospodárstva.

Spolu s rozvojom tovarovej výroby prebieha aj racionálnosť hospodárstva rôznymi vývojovými stupňami. V zhode s rôznymi stupňami spoločenského rozvoja a príslušnými formami vlastníctva jestvujú rôzne formy a stupne organizácie systémov činností sledujúcich určitý cieľ. Monopolistické a štátnomonopolistické formy kapitalizmu dali vznik vyšším formám podnikateľskej racionálnosti. Stupne kapitalistickej racionálnosti však neposkytujú ešte optimálnu organizáciu cieľavedomých činností. Lehmann rozoznáva skutočnú racionálnosť vedúcich podnikov a racionálnosť formálnu. Formálna racionálnosť predstavuje v poňatí teórie hraničnej užitočnosti ideálny prípad, ktorému kapitalistická skutočnosť nezodpovedá. Okrem stupňov racionálnosti hovorí Lehmann o oblastiach racionálnosti, kde okrem oblasti podnikateľskej činnosti hovorí o spotrebiteľskej racionálnosti robotníka s obmedzenými možnosťami. V monopolistickom a štátnomonopolistickom kapitalizme sa princíp maximalizácie zisku odráža v hospodárskej racionálnosti len obmedzene, je zvláštnym prípadom podnikateľskej racionálnosti. Hospodárska racionálnosť sa až za určitých podmienok stáva problémom ekonomickej teórie. Ak sa individuálna maximalizácia cieľa iba prispôbuje anonymnému trhovému mechanizmu, je podľa Lehmannovho názoru pre pochopenie

tohto mechanizmu problematika racionálnosti zbytočná, keďže za týchto podmienok činnosť jednotlivca iba realizuje mechanizmom predpísanú normu priemerného správania všetkých účastníkov. Až v monopolistickom kapitalizme nadobúdajú rozhodnutia a činnosti obrovských podnikov a reakcie na túto činnosť význam pre priebeh národohospodárskych procesov. Lehmann vyčíta teórii hraničnej užitočnosti, že v podstate, vraj so zriedkavými výnimkami (ktoré, žiaľ, bližšie nerozvádza) stotožňuje formálnu racionálnosť s racionálnosťou skutočnou. Takto stotožňovaná racionálnosť je prílišným zjednodušením a slúži „eufeministickému popisu skutočností“.

Autor konštatuje, že v podnikateľskej praxi marginálny počet nachádza iba minimálne použitie. Účtovníctvo jej nie je prispôsobené a cieľové funkcie majú lineárny charakter, preto sa rýchlo presadzuje lineárne programovanie.

Nazdávam sa, že v Lehmannovej analýze racionálneho správania v chápaní teórie hraničnej užitočnosti sa odráža protirečivosť ideologického prístupu so snahou o pochopenie a odhalenie gnozeologického významu analýzy správania jednotlivca i spoločenských skupín. Racionálne správanie je vskutku zložitejšie, než si to predstavuje teória hraničnej užitočnosti, ale aj zložitejšie, než to ukazuje Lehmann.

K problému užitočnosti. Lehmann správne konštatuje, že v Marxovej analýze procesu výroby a obehu má pojem úžitkovej hodnoty veľký význam, pričom však jej úlohu v obehú Marx skúma v podstate stručnejšie. Obeh a výmena sú pre Marxa iba sekundárne odvodené javy. Napriek tomu Lehmann tvrdí, že oproti Marxovej analýze je teória hraničnej užitočnosti podstatným krokom späť. Pozitívne hodnotí, že zúčtovala definitívne so starou nemeckou školou úžitkovej hodnoty, s jej predstavou o všeobecnej užitočnosti druhu („Gattungsnutzen“). Vidí v užitočnosti vzťah medzi určitou ponukou a potrebami spotrebiteľa, čo je všeobecne uznávanou pravdou. Okrem toho teória hraničnej užitočnosti volaním po kvantitatívnej merateľnosti ukazuje na dôležitý problém: exaktná analýza úžitkovej hodnoty patrí do ekonomickej vedy. Pokiaľ sa však uži-

točnosť vzťahuje iba na úžitkovú hodnotu, neznamená pre dejiny teórie pozitívny prínos. Podľa Lehmannu je úžitková hodnota spoločenský jav a ako taký do ekonomickej analýzy vstupuje.

Lehmann tvrdí, že teória hraničnej užitočnosti nemá čo povedať ani k problémom dnešnej teórie dopytu. Poskytuje iba určitý podnet pre výskum zákonov, podľa ktorých sa vyvíja úžitková hodnota tovarov; tieto zákony majú pre prognostické plánovanie veľký význam. Neschopnosť teórie hraničnej užitočnosti spočíva podľa Lehmannu práve v tom, že jej výskum vychádza z jednostranného pozorovania dopytu. K tejto problematike sa žiada dodať, že Lehmann ignoruje tie smery súčasného rozvoja marxistickej teórie ceny, ponuky a dopytu — socialistického trhu, ktorým by mohol vyčítať tú istú jednostrannosť. Pritom tieto analýzy vychádzajú priamo z potreby pochopiť fungovanie socialistického trhu. Mám tu na mysli napr. práce známeho sovietskeho ekonóma Kantoroviča.

Pokiaľ ide o marginálnu analýzu procesu výmeny, Lehmann konštatuje, že teória hraničnej užitočnosti stojí na rozhraní rozvoja nového kapitalizmu. Jej historické miesto a jednostranná metodika vedú k základným protirečeniam. Otázky zákonov spotreby sa v skreslenej podobe včleňujú do systému, ktoré teoretické dôsledky tejto otázky ešte berie do ohľadu. Menger spotrebu jednoznačne vylučuje z ekonomickej oblasti. Podobne aj Jevons, ktorý vychádza vo svojom učení síce z počtu slasti a strasti, ale predsa zobrazuje predovšetkým výmenu.

Podľa Lehmannu bral Marx trh do ohľadu potiaľ, pokiaľ mu bol potrebný pre pochopenie celkového procesu obehu kapitálu. Trhový mechanizmus zobrazuje globálne za predpokladu, že sa ponuka a dopyt kryjú. Lehmann vyčíta teórii hraničnej užitočnosti, že na jednej strane neodhaľuje mechanizmus hodnotového zákona a na druhej strane vyvoláva ilúziu, že by bola schopná tvorbu cien v jednotlivých prípadoch medzi dvoma alebo viacerými partnermi vo výmene dokonca matematicky znázorniť. V tejto súvislosti sa natíska staronová otázka: nemôže analýza trhových vzťahov prispieť k pochopeniu zákonov trhu aj bez odhalenia zákona pracov-

nej hodnoty, aspoň čo sa týka metódy ich pochopenia? Takto chápaný marginalizmus [zdôrazňujem marginalizmus, nie teória hraničnej užitočnosti ako teória hodnoty] je Lehmanovi cudzí. Pritom je dnes už dosť uznávanou skutočnosťou, že nástroje marginálnej analýzy možno a treba využiť pre zvýšenie efektívnosti socialistickej ekonomiky.

Venoval som veľkú pozornosť Lehmanovmu spôsobu kritiky teórie hraničnej užitočnosti, lebo autor sám svoju prácu považuje za príspevok do tej fázy kritiky tejto teórie, keď marxistická analýza úlohy matematických metód v ekonómii a významu hraničného hodnotenia núti kritikov odlišovať správnu formálno-vedeckú

hraničnú analýzu od jej falošného použitia v teórii hraničnej užitočnosti. Tento svoj cieľ realizuje autor hlavne tým, že podáva relatívne podrobný výklad základných teoretických prístupov hlavných predstaviteľov teórie hraničnej užitočnosti. V záujme spravodlivosti treba zdôrazniť, že tento pozitívny výklad je jasný, zrozumiteľný, podaný s veľkou schopnosťou sprístupniť i značne zložité formálno-logické teoretické úvahy. Napriek výhradám proti autovej metóde kritiky je preto jeho práca — podľa môjho názoru — prínosom hlavne pre pedagogické ciele.

Ernest Freistadt

## Bibliografia kníh k zavádzaniu nových zásad riadenia národného hospodárstva v ZSSR v rokoch 1968—1969

- Aptekar S. S., *Chozjajstvennaja reforma v metalurgičeskom predpriatij, Doneck*, 18 strán.
- Arišev B., Titova K., *Planirovanije v novykh uslovijach*, Alma Ata, 40 strán.
- Barskij E. M., *Ekonomičeskije interesy, materialnoje stimulirovanije, fond poščrenija*, Ekonomika, Moskva, 96 strán.
- Bogomolov V., *Finansovij plan predpriatija v novykh uslovijach*, Tula.
- Čerkasov V., Ševčuk S., *Oplata truda kolchoznikov v novykh uslovijach*, Kišinev, 180 strán.
- Digojev S., *Kredit i ekonomičeskaja reforma v promyšlennosti Kirgizii*, Frunze, 55 strán.
- Gercovič T. B., *Soveršenstvovanije metodov chozjajstvovanija v jevropskych stranach — členach SEV*, Nauka, Moskva, 220 strán.
- Grigorjan L. A., Juzbašev V. G., *Demokratija i chozjajstvennaja reforma*. Učebnoje posobie, Znaniye, Moskva, 78 strán.
- Choičev T. K., *Effektivnost i problemy novej ekonomičeskoj sistemy*, Frunze, 39 strán.
- Iljičev I. S., Komendo L. Ja., Polstjankin N. T., *Materialnoje stimulirovanije v novykh uslovijach*, Doneck, 80 strán.
- Kanajev I. M., *Na relsach ekonomičeskoj reformy*, Odessa, 80 strán.
- Klassin J. P., Žakševskij E. I., *V novykh uslovijach chozjajstvovanija*. [Iz opyta ordena Lenina sovchoza „Fedorovskij“], Alma Ata, 64 strán.
- Komin A., *Ekonomičeskaja reforma i optovyje ceny v promyšlennosti*, Finansy, Moskva, 104 strán.
- Kovalevskij A. M., *Techpromfinplan v novykh uslovijach i tipovaja metodika jeho razrabotki*, Ekonomika, Moskva, 247 strán.
- Paškevič O. N., *Chozjajstvennaja reforma i predpriatija*, Minsk, 204 strán.
- Pereslegin V., *Režim ekonomii v uslovijach reformy*, Finansy, Moskva, 160 strán.
- Planirovanije i upravlenie narodnym chozjajstvom v socialističeskich stranach*, Mysl, Moskva, 390 strán.
- Potapenko F. T., Nikolajeva Ju. I., Kovalenko V. A., *Glavk perechodit na novuju sistemu*, Ekonomika, Moskva, 85 strán.
- Predpriatije i chozjajstvennaja reforma*. Sbornik statej, Novosibirsk, 143 strán.
- Sitarjan S. A., *Chozjajstvennaja reforma i bjudžet*, Finansy, Moskva, 119 strán.
- Sitnin V. V., *Problemy pribili i choz-*

- čajstvennogo rasčeta v promyšlennosti*, Finansy, Moskva, 176 strán.
- Šeljotto, K. V., Čertok E. A., *Ekonomičeskaja reforma v mestnoj promyšlennosti*, Ekonomika, Moskva, 79 strán.
- Šnicer S. S., *Planirovanije proizvodstva v mjasnoj promyšlennosti v novych uslovijach chozjajstvovanija*, Piščevaja promyšlennost, Moskva, 47 strán.
- Tikidžijev R. N., Rachlejev A. N., *Novyje metody chozjajstvovanija i proizvodstvennye fondy (v tekstilnoj promyšlennosti)*, Legkaja industrija, Moskva, 166 strán.
- Verchovskij I. A., *Novaja sistema planirovanija i ekonomičeskogo stimulirovanija avtomobilnogo transporta*, Transport, Moskva, 91 strán.
- Zotova N. A., *Torgovlja meždu stranami SEV v uslovijach chozjajstvennyh reform*, Ekonomika, Moskva, 144 strán.

## Správy

### Na okraj 9. konferencie CIRET-u v Madride

V dňoch 17.—19. septembra 1969 sa konala v Madride pod patronátom španielskeho ministerstva priemyslu 9. konferencia Medzinárodnej organizácie pre výskum ekonomickej konjunktúry.

Meno a zameranie tejto organizácie je slovenským ekonómom takmer neznáme. Konferencia bola vhodnou príležitosťou zoznámiť sa bližšie s touto organizáciou.

\* \* \*

Organizácia CIRET, plným názvom Contact International de Recherches Economiques Tendencielles, bola založená v roku 1961 v Mníchove. Cieľom organizácie je výmena skúseností medzi rozličnými inštitútmi a vedeckými pracovníkmi, ktorí pracujú v oblasti výskumu konjunktúry a v oblasti investičných testov. CIRET sa skladá jednak z informačného a dokumentačného strediska, ktoré je súčasťou oddelenia konjunkturálnych a investičných testov IFO inštitútu v Mníchove<sup>1</sup> a jednak z CIRET Research Center, ktoré je úzko spojené s Ekonometrickým inštitútom na Vysokej škole obchodnej v Rotterdame (riaditeľ inštitútu prof. H. Theil); časť úloh plní aj Štatistický inštitút na Vysokej škole ekonomickej v Manneime.

Podľa stavu z apríla 1969 je v tejto organizácii 27 krajín, Európske hospodárske spoločenstvo a Organizácia pre hospodársku spoluprácu a vývoj (OECD so sídlom v Paríži), zhruba takmer 80 inštitúcií (bánk, výskumných ústavov, vysokých škôl atď.). Zo socialistických krajín je členom CIRET-u Juhoslávia, prvé kontakty nadväzuje Ma-

ďarsko. Práce v CIRET-e sa zúčastňujú mnohí známi ekonómovia, ako sú prof. F. Modigliani, prof. H. Theil, prof. F. Nemischak, prof. O. Anderson atď.

Výmena skúseností získaných v jednotlivých inštitúciách pri výskume investičnej činnosti a konjunktúry sa uskutočňuje každé dva roky na medzinárodných konferenciách tejto organizácie. Konferencia sa koná vždy v niektorej členskej krajine. (Napr. 6. konferencia bola vo Viedni, 7. konferencia v Ríme atď.)

\* \* \*

Činnosť organizácie CIRET sa zameriava na skúmanie vývoja konjunktúry v členských krajinách, rozvoj metodiky a techniky tohto výskumu, ako aj na zhodnotenie výsledkov výskumu a ich používanie pri analýze konjunktúry a v základnom ekonomickom výskume.

Výskum konjunktúry sa robí formou dotazníkov. Dotazníky sú dvojakého druhu: 1. dotazníky týkajúce sa konjunktúry a 2. investičnej činnosti. Periodicita a forma dotazníkov, ako aj spôsob zverejnenia výsledkov sú v jednotlivých krajinách rozličné. V niektorých krajinách sa zostavujú mesačne (Belgicko, NSR, Francúzsko, Taliansko, Japonsko, Juhoslávia, Švajčiarsko atď.), v niektorých štvrtročne (Veľká Británia, Fínsko, Rakúsko), v niektorých polročne (Turecko, Argentína) atď. Rovnako rozdielny je rozsah — počet odvetví, ktorých sa výskum týka. V niektorých krajinách skúmajú len vývoj konjunktúry v priemysle, v iných aj v ďalších odvetviach.

<sup>1</sup> IFO — Inštitút pre ekonomický výskum v Mníchove, bol založený začiatkom roku 1949. Zaoberá sa analýzami a prognózami krátkodobého a dlhodobého hospodárskeho vývoja vcelku a podľa jednotlivých národohospodárskych odvetví. Dnes patrí medzi najznámejšie ekonomické výskumné ústavy v kapitalistických štátoch.



Najčastejšie sú to veľkoobchod a maloobchod, doprava, stavebníctvo atď., ale nechýbajú ani také odvetvia, resp. činnosti, ako je bankovníctvo, hotely, poisťovníctvo a pod. Počet podnikov zúčastnených na týchto anketách sa pohybuje od 100 (napr. Írsko) až po 10 tisíc (NSR).

\* \* \*

Zdôvodnenie konjunkturálnych testov spočíva v jednoduchom konštatovaní, že každý podnikateľ má vo svojej oblasti záujem byť informovaný o vývoji, dispozíciách a očakávaníach svojich partnerov na trhu. Ekonomické premenné, relevantné pre výskum konjunktúry ex post a ex ante môže získať buď výpočtami z údajov, ktoré sú v kapitalistickom svete ťažko prístupné, alebo dopytom. Organizácia CIRET zakladá svoju prácu na dopyte u účastníkov.

Voľba ekonomických veličín potrebných pre výskum konjunktúry je v jednotlivých krajinách ľubovoľná, ale napriek tomu sa v priebehu rokov priklonili jednotlivé krajiny viac alebo menej k takému výberu veličín, ako ho robí IFO-inštitút v Mníchove.

Najčastejšie sa skúmajú a spracúvajú názory podnikateľov na hodnotenie minulej a odhad budúcej vlastnej obchodnej situácie, vývoj zásob a vyhladok vo výrobe, v exporte, hodnotenie vývoja cien atď. Názory podnikateľov vyjadrené slovným hodnotením: dobré, uspokojujúce, zlé alebo rast bez zmeny, pokles (objem produkcie) sa spracúvajú do prehľadov za odvetvie, výrobky, krajiny atď. Tým, že sa údaje pravidelne opakujú, možno získať dostatočný prehľad o doterajšom vývoji, ako aj obraz o budúcom vývoji pre ďalšie 3, prípadne 6 mesiacov. Pre väčšinu podnikov je dostačujúce zistenie, že napríklad 40 % firiem hlási rast produkcie pánskych topánok, 40 % je bez zmeny a 20 % firiem hlási pokles.

Výskum investičnej činnosti sa tiež robí pomocou dotazníkov prevažne so slovnými znakmi. Otázky sa týkajú jednak druhu a veľkosti podniku (napr. hlavný výrobný odbor, počet závodov, počet zamestnancov,

obrat v peňažných jednotkách a pod.), jednak uskutočnených investícií v predchádzajúcich 2 rokoch podľa druhu investícií (napr. výrobné priestory, stroje a zariadenie, dopravné mechanizmy), výšky investícií v peňažných jednotkách, údajov o stave zásob, zmenách výrobných kapacít v % a pod. Tieto údaje ex post sa vyjadrujú často kvantitatívnymi znakmi. Údaje o investičných cieľoch v nasledujúcich dvoch rokoch sa udávajú výlučne slovnými znakmi. Ide o také veličiny, ako sú údaje o zameraní investícií (rozšírenie kapacít, racionalizácie, obnova), účel investícií (vyrovnanie nedostatku pracovných síl, zmena, prípadne rozšírenie výrobného programu, zavádzanie nových výrobných metód a pod.), hodnotenie tendencií v investičnej činnosti (napr. podľa názoru firmy investujú viac, menej alebo rovnako ako v uplynulom období). Rovnako slovné sa vyjadrujú názory podnikateľov o tom, či zahajujú viac alebo menej dlhodobých investičných projektov.

Investičné testy získané spracovaním dotazníkov začali ako prví zostavovať pracovníci IFO-inštitútu od r. 1955. Zostavujú sa ročne pre priemysel. V NSR ich zostavujú nielen za spracovateľský priemysel, ale aj za iné odvetvia, ako baníctvo, obchod, stavebníctvo, energetika atď. V posledných rokoch sa zúčastňovalo na týchto testoch v NSR okolo 5000 priemyselných podnikov, 900 stavebných podnikov, 4450 obchodných firiem atď. V rámci krajín EHS sa zostavujú spoločné investičné testy iba od roku 1963. Otázky sa týkajú predovšetkým btto investícií.

Pri investičných testoch platí, že mnohé členské krajiny dosiaľ nezverejňujú výsledky svojich testov.<sup>2</sup>

\* \* \*

9. konferencia CIRET-u v Madride mala za cieľ umožniť výmenu skúseností v oblasti týchto dvoch druhov výskumu. Predbežný program konferencie bol zameraný na nasledujúce teoretické a praktické okruhy problémov:

1. ekonomická politika a ekonomické informácie;

<sup>2</sup> Pravda, niektoré krajiny, najmä ktoré majú určitý odbor vysoko zmonopolizovaný, nezverejňujú ani konjunkturálne testy, napr. Holandsko (Philips).

2. odhady výdavkov spotrebiteľov pomocou modelov — zostavených na základe dotazníkov (americké skúsenosti);

3. anglické skúsenosti s odhadmi vývoja konjunktúry;

4. porovnávacía hodnota dotazníkov o úmysloch konzumentov;

5. japonské skúsenosti s dotazníkmi o úmysloch konzumentov;

6. kritika nových výskumov použiteľnosti investičných plánov pri analýze konjunktúry;

7. použiteľnosť údajov testov konjunktúry pri vysvetľovaní hospodárskej recesie v NSR v r. 1966/67 a v Indii v r. 1966/67 až 1968/69;

8. použitie testov konjunktúry v Bank of Japan pri analýze a prognóze hospodárskeho vývoja;

9. poznávacía hodnota španielskych testov konjunktúry;

10. použitie výsledkov investičných testov v hospodárskom pláne americkej vlády;

11. kvantifikácia kvalitatívnych investičných plánov a analýza odchýlok medzi plánom a skutočnosťou;

12. investičné ciele a technický pokrok;

13. nové kvalitatívne zisťovanie v poľnohospodárstve;

14. štrukturálna analýza spotreby v španielskom pláne rozvoja.

Vcelku sa na konferencii uvažovalo s 23 referátmi. Už predbežný program konferencie ukázal dostatočne jasne, akým smerom sa uberá skúmanie konjunktúry vo svete.

\* \* \*

Na záver tohto prehľadu sa vynára otázka, do akej miery má výskum konjunktúry význam pre socialistické centrálné plánované hospodárstvo. Zodpovedanie takejto

otázky nie je iste ľahké, avšak výskum konjunktúry nie je socializmu celkom cudzí. Už v dvadsiatych rokoch existoval v Moskve výskumný ústav konjunktúry. V tejto oblasti pracovali takí známi ekonómi, ako bol Feldman, Sljuckij a i. Dnes, keď sa v socialistických krajinách hľadajú nové ekonomické systémy, ktoré by využívali rovnako prednosti centrálneho plánovania a ekonomických nástrojov trhového hospodárstva s určitým stupňom ekonomickej decentralizácie, vystupuje znovu do popredia nutnosť skúmať tendencie v ekonomickom rozvoji nielen v makroekonomike, ale aj v mikroekonomike. Zvýšenie účasti socialistických krajín — a z nášho hľadiska najmä Československa — na svetových trhoch nie je možné bez znalostí rozvoja výroby jednotlivých odvetví, odborov, prípadne výrobkov, bez znalostí orientácie investičnej činnosti. K dobrej orientácii a k lepšej účasti na svetových trhoch potrebujeme poznať nielen priebeh konjunktúry vo svete, ale predovšetkým doma. Vieme, že realizácia našich ekonomických cieľov sa často líši od našich plánov. To musíme poznať nielen po dlhšej dobe, ale musíme mať možnosť už krátkodobo sledovať priebeh nášho hospodárskeho vývoja, a to najmä v jednotlivých výrobných odboroch. Domnievame sa, že by sa iste vyplatilo aj v našom ekonomickom systéme krátkodobo sledovať vývoj konjunktúry a investičnej činnosti. Konjunktúrálna a investičné testy, ktoré sa uskutočňujú v kapitalistickom hospodárstve, možno v modifikovanej podobe uskutočňovať aj u nás. K tomu sa ale treba dokonale zoznámiť s tým, čo už existuje v kapitalistických krajinách a poznať klady i nedostatky týchto dôležitých ekonomických informácií.

Rudolf Krč

*Статьи*

- Ладислав Унчовский, Проблемы систематического подхода в экономике . . . 800  
 Йозеф Кубачка, Анализ даней с доходов для создания комплексной рациональной системы даней . . . . . 821

*Консультации*

- Франтишек Турновец, Всеобщее экономическое равновесие в условиях совершенной конкуренции . . . . . 838

*Обзоры*

- Владимир Бахар, Развитие хозяйственной политики в США после второй мировой войны . . . . . 853  
 Рудольф Крч, Конъюнктуральные тесты — инструмент исследования тенденций развития предприятий и отраслей . . . . . 865

*Рецензии и библиография*

- Три советские работы о проблемах хозяйственной реформы в СССР и европейских социалистических странах — С. Гоффманнова . . . . . 875  
 Hermann Lehmann, Grenznutzentheorie — Э. Фрайштадт . . . . . 880  
 Библиография — Л. Грайнер . . . . . 884

*Сообщения*

- По поводу 9-ой конференции CIRET в Мадриде (Р. Крч) . . . . . 886

**CONTENTS****Articles**

- Ladislav Unčovský, Problems of a systemic approach in economics . . . . . 800  
 Jozef Kubáčka, Analysis of income tax with a view to setting up a rational complex tax system . . . . . 821

**Consultations**

- František Turnovec, General economic equilibrium under conditions of a perfect competition . . . . . 838

**Reviews**

- Vladimír Bachár, Evolution of the economic policy of the U.S.A. after World War II. 853  
 Rudolf Krč, Conjunctural tests — an instrument for investigating developmental trends in undertakings and branches . . . . . 865

**Book reviews and Bibliography**

- Three Soviet works on problems of economic reform in the USSR and European Socialist countries — S. Hoffmannová . . . . . 875  
 Hermann Lehmann, Grenznutzentheorie — E. Freistadt . . . . . 880  
 Bibliography — L. Greiner . . . . . 884

**Reports**

- Notes on the 9th CIRET conference in Madrid (R. Krč) . . . . . 886

**Autori článkov:** Ladislav Unčovský, doc., Ing., CSc., pracovník Výskumného výpočtového strediska s účasťou Programu OSN pre rozvoj v Bratislave – Jozef Kubáčka, JUDr., Ing., samostatný odborný pracovník, špecialista Ekonomického ústavu SAV v Bratislave – Vladimír Bachár, Ing., vedecký asistent Ekonomického ústavu SAV v Bratislave – Rudolf Krč, Ing., CSc., vedecký pracovník Ekonomického ústavu SAV v Bratislave – Recenzie – Správy

## Z OBSAHU ČÍSLA 10/XVII/1969

Štefan Adamec, Pružnosť substitúcie a produkčnej funkcie  
Oskar Novotný, Príspevok k teórii ekonomických vzťahov vo sfére kultúry  
Henry Spetter, Dovnútra a navonok orientovaná industrializácia  
František Turnovec, Marginálna analýza konkurenčnej rovnováhy  
František Zeman, O mieste inžiniera v ekonomike  
Jarmila Antalová, Problémy inflácie v socialistickom hospodárstve

---

## EKONOMICKÝ ČASOPIS

Ekonomického ústavu Slovenskej akadémie vied, ročník XVII, 1969, číslo 9. – Vydáva Vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied. – Vedúci redaktor Ernest Freistadt, tajomníčka redakcie Hana Smilková. – Vytlačili: Tlačiarenské závody Pravda, závod Bratislava. – Výmer PIO č. 9263/50-III/2. – Rozširuje Poštová novinová služba. – Objednávky a predplatné prijíma PNS – ústredná expedícia tlače, administrácia odbornej tlače, Gottwaldovo nám. 48, Bratislava. – Casopis možno objednať aj na každom poštovom úrade alebo u doručovateľa. – Objednávky do zahraničia vybavuje PNS – ústredná expedícia tlače, Gottwaldovo nám. 48, Bratislava. – Celoročné predplatné Kčs 55,-, jednotlivé čísla Kčs 5,50. – © by Vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied 1969.