

EKONOMICKÝ

02.09.91
ČASOPIS | 38 | 1990 | 10

12.— Kčs

Z OBSAHU

KOMPARÁCIA HOSPODÁRSKEJ POLITIKY V PRIEMYSELNE VYSPELÝCH ŠTÁTOCH — Úvod — IŠA, Jan: Zmeny v hospodárskej politike priemyselne vyspelých krajín OECD v 80. rokoch — ŠESTÁKOVÁ, Monika: Politika „reindustrializácie“ v USA a v Japonsku (Porovnávací analýza) — KOMÍNKOVÁ, Zora: Úloha štátu v štruktúroadaptivej stratégii hlavných západoeurópskych krajín — ČAPEK, Aleš: Současná vědeckotechnická politika vyspělých zemí ve světle moderní teorie inovačního procesu — JANÁČKOVÁ, Stanislava: Hospodářská politika Spojených států a vyrovnávání technologické úrovně vyspělých zemí — TÍKAL, Svatopluk: Nový model regulování v Evropských společenstvích v souvislosti s vytvářením jednotného vnitřního trhu — SLĀMA, Jiří: Empirická analýza inovačního výkonu tržních a netržních ekonomik pomocí statistiky patentů — KOCIĀNOVĀ, Helena: Současné problémy a nové koncepce sociálních politik — Bibliografia

Ekon. Čas., 38, 1990, č. 10, s. 849—944

ISSN 0013—3035

2112

02 62670

EKONOMICKÝ ČASOPIS

Časopis pre ekonomickú teóriu a hospodársku politiku

Ekonomický časopis prináša state, diskusné príspevky a analytické štúdié z oblasti ekonomickej teórie, hospodárskej politiky, plánovania a riadenia, teórie a metodológie spoločenskej prognózy a výsledky prognostických prác, teórie financií, cien, ekonometrie, matematickej ekonómie, ekonomickej štatistiky, ekonomiky priemyslu, poľnohospodárstva a ostatných prierezových a odvetvových ekonomík, ako aj sociálneho rozvoja. Venuje pozornosť otázkam svetovej ekonomiky a československých vonkajších ekonomických vzťahov. Zaoberá sa aj dejinami ekonomickeho myslenia a národného hospodárstva. Prináša recenzie teoretických prác, správy z vedeckého života a bibliografu.

Journal for economic theory and economic policy

Ekonomický časopis brings out articles, discussions and analytical studies on economic theory, economic policy, planning and management, theory and methodology of social forecasting and results of forecasting works, theory of finance, prices, econometrics, mathematical economics, economic statistics, industrial economics, agricultural economics, and other cross-sectional and branch problems, as well as on social development. It pays attention to problems of the world economy and the Czechoslovak external economic relations. It also deals with the history of economic thought and the national economy. It brings out reviews of theoretic works, reports on scientific life and bibliography.

Журнал по экономической теории и экономической политике

Ekonomický časopis печатает статьи, дискуссии и аналитические работы из области экономической теории, экономической политики, планирования и управления, теории и методологии общественного прогноза и результатов prognostических работ, теории финансов, цен, эконометрии, математической экономики, экономической статистики, экономики промышленности, сельского хозяйства и других разрезных и отраслевых экономик, как и социального развития. Он уделяет внимание вопросам мировой экономики и чехословацких внешних экономических отношений. Занимается также историей экономической мысли и народного хозяйства. В журнале публикуются рецензии теоретических работ, новости из научной жизни и библиография.

Hlavná redaktorka Zora Komínková
Výkonná redaktorka Jana Černá
Redaktorka Katarína Rybanská
Tajomníčka redakcie Naďa Proksová

Redakčná rada: Ladislav Andrášik, Jozef Dančo, Rudolf Filkus, Vladislav Garaj, Egon Hlavatý, Pavel Hoffmann, Milan Horniaček, Felo Hutník, Ivan Jakúbek, František Jarušek, Adam Laščiak, Jozef Markuš, Eduard Mikelka, Jaroslav Němec, Mikuláš Sedlák, Brigita Schmögnarová, Jozef Sojka, Milan Šikula, Ivan Tirpák, Ladislav Unčovský, Karol Vlachynský.

Adresa redakcie: Fučíkova 10, 811 02 Bratislava, telefón 576 37, 543 41-3.

Číslo bolo redakčne spracované v júli 1990.

OBSAH

Komparácia hospodárskej politiky v priemyselne vyspelých štátoch

Úvod	851
IŠA, Jan: Zmeny v hospodárskej politike priemyselne vyspelých krajín OECD v 80. rokoch	857
ŠESTÁKOVĀ, Monika: Politika „reindustrializácie“ v USA a v Japonsku (Porovnávací analýza)	870
KOMÍNKOVĀ, Zora: Úloha štátu v štruktúrnoadaptačnej stratégii hlavných západoeurópskych krajín	884
ČAPEK, Aleš: Současná vědeckotechnická politika vyspělých zemí ve světle moderní teorie inovačního procesu	900
JANÁČKOVĀ, Stanislava: Hospodářská politika Spojených států a vyrovnávání technologické úrovně vyspělých zemí	907
TÍKAL, Svatopluk: Nový model regulování v Evropských společenstvích v souvislosti s vytvářením jednotného vnitřního trhu	914
SLĀMA, Jiří: Empirická analýza inovačního výkonu tržních a netržních ekonomik pomocí statistiky patentů	918
KOCIĀNOVĀ, Helena: Současné problémy a nové koncepcie sociálních politik	933
Bibliografia	943

CONTENTS

Comparison of Economic Policy in Industrially Developed States

Preface	851
IŠA, Jan: Changes in Economic policy in Industrially Developed OECD Countries in the 80s	857
ŠESTÁKOVĀ, Monika: Policy of „Re-Industrialization“ in the U.S.A. and in Japan (Comparative Analysis)	870
KOMÍNKOVĀ, Zora: The Role of State in Structural-Adaptive Strategy of the Main West-European Countries	884
ČAPEK, Aleš: Current Scientific-Technological Policy of Developed Countries in the Light of Modern Theory of Innovation Process	900
JANÁČKOVĀ, Stanislava: Economic Policy of the United States and Equating of Technological Level of Developed Countries	907
TÍKAL, Svatopluk: New Model of Regulation in the European Communities in the Connection with Creating of the Single Internal Market	914
SLĀMA, Jiří: Empirical Analysis of Innovative Performance of Market and Non-Market Economics with the Aid of Patents Statistics	918
KOCIĀNOVĀ, Helena: Current Problems and New Conceptions of Social Policies	933
Bibliography	943



Komparácia hospodárskej politiky v priemyselne vyspelých štátoch

Úvod

Keď sa v Ekonomickom ústave SAV z podnetu skupiny vedeckých pracovníkov, zaoberajúcich sa výskumom západných ekonomických teórií a hospodárskej politiky v trhovách ekonomikách, v odbornej garancii doc. Ing. J. Išu, DrSc., zrodila myšlienka usporiadať roku 1990 vedecký seminár na tému Komparácia hospodárskej politiky v priemyselne vyspelých štátoch, malo byť toto podujatie fakticky iba logickým vyvrcholením viacročnej výskumnej etapy tohto pracovného kolektívu. Výsledky analýz, prediskutované na širšom vedeckom fóre, mali byť zároveň odrazovým mostíkom pre ďalší výskum reálnych ekonomických procesov i vývoja ekonomického myslenia v priemyselne vyspelých krajinách, ktorých fungovanie zaznamenalo v ostatných dvoch desaťročiach pod tlakom internacionalizačných procesov a technologického pokroku podstatné zmeny. Zmeny, ktoré v stručnosti možno charakterizovať predovšetkým tendenciou k rastúcej interdependencii národných ekonomických potenciálov, k interdependencii umožnenej technologickým pokrokom v oblasti komunikačných techník, ale najmä charakterom samého technologického rozvoja a odtiaľ i správaním ekonomických subjektov — tak v podnikovej sfére, ako aj vo sfére štátnych a nadštátnych ekonomických orgánov a inštitúcií. Na druhej strane práve rastúca interdependencia, ako nová kvalita internacionalizácie hospodárskeho života, kladie nesmierne nároky na výkonnosť jednotlivých národných ekonomických potenciálov, meranú na medzinárodných kolbištiach ich konkurenčnou schopnosťou. Všetky tieto nové javy a tendencie podmienili v 70. rokoch rozsiahle štruktúrnoadaptačné procesy v ekonomikách priemyselne vyspelých krajín, ktorých podoby sa výrazne viazali na charakter hospodárskej politiky (resp. sústavu regulovania ekonomiky) s typickou tendenciou prechodu od keynesovského, peňažne expanzívneho, dopytovo stimulatívneho modelu zo 70. rokov ku konzervatívne, reštriktívne ponukovo stimulatívne typu ekonomickej regulácie v 80. rokoch.

Cielom seminára bolo z tohto hľadiska vytypovať spoločné i odlišné črty v hospodárskej politike priemyselne vyspelých krajín, zhodnotiť vplyv dvoch ústredných fenoménov súčasného ekonomického vývoja — intrnationalizácie a nových technológií — na tvorbu hospodárskej politiky, na zmeny v regulač-

ných mechanizmov (najmä vo vzťahu štát — podnik), prebiehajúce v konečnom dôsledku vždy s cieľom zvýšenia konkurenčnej schopnosti tej-ktorej ekonomiky na svetových trhoch.

Hoci tematické zameranie seminára ostalo nezmenené, hlboké politické a spoločenské zmeny v našej krajine, ktoré predurčili aj novú orientáciu rozvoja našej ekonomiky, dali tomuto podujatiu, ktoré sa konalo v dňoch 25.—27. apríla 1990 v Domove vedeckých pracovníkov SAV v Starej Lesnej,¹ ďalšiu dôležitú dimenziu. Diemenziu skutočného hľadania poučení aj inšpirácií pre štrukturálnu adaptáciu našej ekonomiky, ktorá — po uskutočnení základných kritériálnych zmien podmieňujúcich jej prechod na trhové princípy — uľahčí jej dôstojné zapojenie do medzinárodnej delby práce a konkurenčných vzťahov v európskom i v celosvetovom ekonomickom priestore.

Základnú zmenu v hospodárskej politike väčšiny krajín OECD, t. j. prechod od keynesovského ku konzervatívne modelu regulovania ekonomiky, sleduje v podstate aj naša súčasná hospodárskopolitická orientácia, ktorú charakterizuje liberalizácia ekonomického života a prechod k trhovej ekonomike. Avšak jednotlivé nové prvky, ktoré sa objavujú v hospodárskopolitickej praxi priemyselne vyspelých krajín, nemožno jednoducho kopírovať. Neslobodno totiž strácať zo zreteľa, že naša ekonomika sa nachádza v špecifických podmienkach vnútornej a vonkajšej nerovnováhy, ktoré najmä v začiatočnom, resp. prechodnom období ekonomickej reformy budú determinovať tvorbu našej hospodárskej politiky, voľbu jej foriem a nástrojov, jej makroekonomické i mikroekonomické aspekty.

Dobrá teoretická a odborná úroveň seminára, vynikajúca pracovná atmosféra, umocnená aj prítomnosťou ekonómov z Rakúska a SRN, i neformálne diskusie, prekračujúce rámec rokovacieho času, podnietili jeho organizátorov k návrhu na uverejnenie hlavných referátov i najzaujímavejších diskusných vystúpení v monotematickom čísle Ekonomického časopisu. Tento návrh bol prerokovaný a schválený na zasadnutí redakčnej rady časopisu v júni 1990. Príspevky, ktoré našim čitateľom predkladáme v tomto čísle, vznikli na základe referátov a diskusných vystúpení, ktoré odzneli na seminári.² Veríme, že hoci neašpirujú na vyčerpávajúci pohľad na súčasnú realitu hospodárskej politiky a jej teoretického zázemia v priemyselne vyspelých krajinách, prispievajú k rozšíreniu poznatkov i k tvorivému zamysleniu sa tak nad všeobecnými otázkami národných štruktúroadaptívnych mechanizmov v rovine štátnej makroregulácie, jej vplyvu na priemyselnú a vedecko-technickú stratégiu štátu a podnikovej sféry, nad novými formami sociálnej politiky a riešením problémov na trhu práce, ako aj nad ich hlavnými nadnárodnými aspektmi spätými s činnosťou transnacionálnych korporácií a formovaním novej kvality západoeurópskeho trhu.

Zora Komínková

¹ Správa z tohto seminára je uverejnená v č. 7/1990 Ekonomického časopisu.

² Okrem formálnej úpravy autori do nich zapracovali aj pripomienky a námety z diskusie. Príspevky, ktoré z časových dôvodov neboli na seminári odprednášané, uverejníme v nasledujúcom čísle časopisu pod hlavičkou rubriky *Komparácia hospodárskej politiky v priemyselne vyspelých štátoch*.

Comparison of Economic Policy in Industrially Developed States

Preface

When the idea to organize the scientific seminar in 1990 on the topic *Comparison of Economic Policy in Industrial Countries* had been born in Institute for Economy of Slovak Academy of Sciences — inflamed by the group of scientists interested in the research of western economic theories and economic policy of developed industrial countries and guaranteed by Dr. J. Iša — the undertaking was intended to be simply a logical culmination of the long-term research of this working team. The results of the analyses discussed in the broader scientific forum have been intended to be at the same time the starting point for the future research of the real economic processes as well as economic development in industrial countries that in the past two decades have recorded, under the pressure of internationalization and technological advancement, important changes. The changes which in short we can characterize by the tendency towards increasing interdependency of national economies, towards interdependency enabled by the technological progress in the field of communication techniques, but most of all by the character of the technological development itself; and from there also by the economic subject behaviour — on the enterprise level as well as on the level of both state and supra-state economic institutions. On the other hand, just the growing interdependency as the new quality of internationalization lay a great stress upon the efficiency of the national economies measured by their competitiveness. All these new phenomena and tendencies gave life to wide structural and adaptational processes in industrial economies in the '70s, which had been considerably bound to the character of economic policy with the typical transition from the Keynesian monetary expansive and demand stimulating model of '70s to the conservative supply-side economic management of '80s.

The aim of the seminar was from the mentioned point of view, to select both common and distinctive features of economic policy of industrial countries, to evaluate influence of the two central phenomena of present economic development — internationalization and the new technologies — to forming the economic policy, to the changes in regulative mechanisms (mainly in the relation state — enterprises) which finally always course with the aim to raise the competitiveness of national economies in the world markets.

Although, the thematic orientation of the seminar has not been changed, the deep political and social changes in our country which have also predestined the new orientation of the development of our economy, had given this undertaking which took part from 25 to 27 April 1990 in the House of Scientists of Slovak Academy of Sciences in Stará Lesná,¹ a new dimension. It was dimension of the actual seeking for instructions and inspirations as far as the structural adaptation of our economy concerns which — after realizing the basic criterion changes that make dependent the transfer upon market principles — facilitates its dignified introduction to the international division

¹ The report from this seminar is published in *Ekonomický časopis* 7/1990.

of labour and to the competitive connections both in Europe and worldwide economic space.

The basic change in the economic policy of the majority of OECD countries, i. e. the transition from the Keynesian model to the conservative model of economic management is in essential, also followed by our present economic and policy orientation for which the liberalization of economic life and the transition to market economy is characteristic. However, individual new features that are occurring in economic and political practice of industrial developed countries cannot be simply copied: our economy is being under the specific conditions of both inner and outer disbalance, that is, mainly at the beginning period of economic reform, going to determine the forming of our economic policy, the option of its forms and tools, its macroeconomic and microeconomic aspects.

Fair theoretical level of the seminar, outstanding working atmosphere that had been underlined by the presence of Austrian and West Germany economists as well as by informal debates that went far beyond the conference time schedule, it all have stimulated the organizers suggestion to publish the main reports and the most interesting discussions in the monothematic issue of *Ekonomický časopis*. This suggestion has been discussed and approved at the editorial board session on June 1990. The articles which we offer you in this issue, have originated on the basis of the reports and discussions which had been submitted at the seminar.² We believe that, although, they do not claim the complet view for the present economic policy and its theoretic background in industrial developed countries, they may contribute to spreading knowledge and, as well, to producing of thoughts about the such general questions as are national structure and adaptive mechanisms on the level of state management, its influence for industrial and technological strategies both of the state and the enterprises, and the reflection of the new forms of social policy and dealing with labour market problems as about their main supra-national aspects that are bound with the activity of transnational corporations and with the creation of the new quality of the West-European market.

Компарация хозяйственной политики в промышленно развитых государствах

ВВЕДЕНИЕ

Когда в Институте экономики САН зародилась идея организовать в 1990 г. — по инициативе группы научных сотрудников, занимающихся исследованиями западных экономических теорий и хозяйственной политики в рыночных экономиках — научный семинар по теме **Компарация хозяйственной политики в промышленно**

² With the exception of formal adjustment, the authors have also implemented the remarks and topics from the discussion. The contributions which have not been, due to the time limit, submitted at the seminar, we shall publish in the next issue of our journal under the heading *Comparison of economic policy in industrial countries*.

развитых государствах, в гарантии доц. инж. Я. Ишу, д. э. н., являлось это начинание фактически только логичным завершением многолетнего исследовательского этапа данного рабочего коллектива. Результаты анализов, обсужденные на более широком научном форуме, должны были быть трамплином для дальнейшего исследования реальных экономических процессов и развития экономической мысли в промышленно развитых странах, которых функционирование в течение последних двух десятилетий достигло под давлением процессов интернационализации и технологического прогресса существенных изменений. Эти изменения возможно кратко характеризовать тенденцией к растущей интердепенденции национальных экономических потенциалов, к интердепенденции предоставленной технологическим прогрессом в области коммуникационных техник, но прежде всего характером самого технологического развития и от того и поведением экономических субъектов — так в предпринимательском секторе, как и в сфере государственных и сверхгосударственных экономических органов и учреждений. С другой стороны, именно растущая интердепенденция, как новое качество интернационализации хозяйственной жизни, предъявляет чрезвычайные требования к способности отдельных национальных экономических потенциалов, измеряемой на международных аренах их конкурентоспособностью. Все эти новые явления и тенденции обусловили в 70-х годах крупные процессы структурного приспособления в экономиках промышленно развитых стран. Формы этих процессов были выразительно обусловлены характером хозяйственной политики (или системой регулирования экономики) — с типичной тенденцией перехода от кейнсианской, денежно экспансивной модели стимулирования спроса из 70-х годов к консервативному, рестриктивному, предложение стимулирующему типу экономической регулировки в 80-х годах.

Целью семинара с этой точки зрения являлось определить общие и особые черты в хозяйственной политике промышленно развитых стран, оценить влияние двух центральных феноменов современного экономического развития — интернационализации и новых технологий — на образование хозяйственной политики, на изменения в регуляционных механизмах (именно в отношении государство — предприятия), протекающие в конечном итоге всегда с целью повышения конкурентоспособности кое-какой экономики на мировых рынках.

Хотя тематическое направление семинара не изменилось, глубокие политические и общественные изменения в нашей стране, которые предопределили и новую ориентацию развития нашей экономики, предоставили этой встрече, состоявшей на днях с 25-го по 27-го апреля 1990 г. в Доме научных сотрудников САН в Старей Лесней,¹ дальнейший важный размер. Размер фактического поиска знаний и вдохновений для структурной адаптации нашей экономики, которая — после реализации основных критериальных изменений, обуславливающих ее переход на рыночные принципы — облегчит ее достойное включение в международное разделение труда и конкуренцию в европейском и во всемирном экономических просторах.

Основное изменение в хозяйственной политике большинства стран ОЕЦД, т. е. переход от кейнсианской к консервативной модели регулирования экономики, проследует в сущности и наша современная хозяйственно-политическая ориентация, которую характеризуют либерализация экономической жизни и переход к рыночной экономике. Но отдельные новые элементы, появляющиеся в хозяйственно-политической практике промышленно развитых стран, нельзя просто копировать. Не следует упускать из виду, что наша экономика находится в специфических условиях внутреннего и внешнего неравновесия, которые именно в первоначальном периоде экономической реформы будут обуславливать образование нашей хозяйственной политики, выбор ее форм и инструментов, ее макроэкономические и микроэкономические аспекты.

¹ Сообщение по этому семинару опубликовано в № 7/1990 нашего журнала.

Высокий теоретический уровень семинара, знаменитая рабочая атмосфера, усиленная и присутствием экономистов из Австрии и ФРГ, и неформальные дискуссии, переходящие за рамки времени совещаний, побуждали его организаторов к предложению на опубликование основных докладов и самых интересных выступлений в монотематическом номере журнала *Ekonomický časopis*. Предложение было обсуждено и принято на заседании редакционной коллегии журнала в июне 1990 г. Статьи, которые нашим читателям предлагаем в этом номере, возникли на основе докладов и выступлений в дискуссии, прочитанных на семинаре.² Надеемся, что хотя они не стремятся о исчерпывающий взгляд на современную хозяйственную политику и ее теоретические основы в промышленно развитых странах, они содействуют расширению знаний и творческому раздумью так об общих вопросах национальных механизмов структурной адаптации на уровне государственного макрорегулирования, его влияния на промышленную и научно-техническую стратегию государства и предпринимательской сферы, об новых формах социальной политики и решении проблем на рынке труда, как и об их основных сверхнациональных аспектах, связанных с деятельностью транснациональных корпораций и формированием нового качества западноевропейского рынка.

² Кроме формального оформления авторы в своих статьях разработали замечания и предложения из дискуссии. Выступления, непрочитанные из временных или других причин на семинаре, будут опубликованы в следующем номере журнала в заголовку рубрики **Компaрация хозяйственной политики в промышленно развитых государствах.**

Zmeny v hospodárskej politike priemyselne vyspelých krajín OECD v 80. rokoch

IŠA, Jan

Komparatívna analýza hospodárskej politiky rôznych vyspelých krajín je sama osebe vždy zaujímavá, lebo za množstvom rozličných konkrétnych foriem umožňuje odhaliť všeobecnejšie vývojové tendencie, ktorých pochopenie je užitočné pri formovaní koncepcie hospodárskej politiky vo vlastnej krajine. Vzniká otázka, či tieto poznatky môžu byť užitočné pre našu ekonomiku, ktorá vstupuje do obdobia prechodu od administratívno-direktívneho, prikazovacieho systému k vyspelej trhovej ekonomike.

Odpoveď na túto otázku nie je jednoduchá. Na jednej strane musíme brať do úvahy, že ekonomické podmienky napr. západoeurópskych krajín sa už dávnejšie podstatne odlišujú od našich. To, čo možno charakterizovať ako obnovu vyspelej trhovej ekonomiky, sa v týchto krajinách ukončilo už v 50. rokoch. Na druhej strane sa však tieto krajiny začali v 70. rokoch prispôbovať novým ekonomickým podmienkam, ktoré priniesla druhá etapa vedecko-technickej revolúcie a prehlbenie procesu internacionalizácie ekonomiky. Hlavnou súčasťou adaptačných procesov boli hlboké zmeny v hospodárskej politike priemyselne vyspelých krajín OECD, ktoré sa často označujú ako konzervatívny (resp. neokonzervatívny) hospodárskopolitický obrat. Práve analýza týchto zmien môže podľa nášho názoru priniesť poznatky, ktorým treba venovať pozornosť aj pri formovaní hospodárskej politiky prechodného obdobia v Česko-Slovensku. Na niektoré možnosti v tomto smere napokon poukázali už v problémovej štúdii k Prognóze ekonomického rozvoja Slovenska do roku 2010 [1].

Nové tendencie v hospodárskej politike priemyselne vyspelých krajín začali silnieť v druhej polovici 70. rokov. Pokiaľ ide o hlavné krajiny, najskôr sa to prejavilo vo Francúzsku. V USA začal niektoré nové formy hospodárskej politiky presadzovať už J. Carter, no najvýraznejším stelesnením konzervatívneho prístupu k hospodárskej politike sa stali

hospodárske programy M. Thachrovej a R. Reagana. To, že sa hospodárskopolitický obrat objavil takmer súčasne vo viacerých krajinách, nemožno pokladať za náhodu. Svedčí to naopak o tom, že mal hlbšie príčiny, ktoré súviseli s radikálnou zmenou tak vnútorných, ako aj vonkajších ekonomických podmienok. Tieto príčiny nemožno, prirodzene, vidieť v tom, že k politickej moci sa dostali konzervatívne strany. Takéto vysvetlenie by bolo veľmi zjednodušené, lebo ignoruje vzájomnú súvislosť a podmienenosť ekonomických a politických faktorov.

Hospodárska politika [jej ciele, priority, formy a nástroje] musí vždy reagovať na vnútorné a vonkajšie podmienky ekonomického vývoja a so zmenou podmienok sa musí sama meniť. Pravda, nevyhnutnosť tejto zmeny treba včas pochopiť, objasniť, a to je nezastupiteľná úloha ekonomickej vedy, ktorá formuluje teoretické východiská hospodárskej politiky. Snaha presadzovať v nových ekonomických podmienkach zastarané, neefektívne formy hospodárskej politiky (ako to bolo napr. počas Veľkej depresie v 30. rokoch a do určitej miery aj po prvom ropnom šoku v 70. rokoch) má vždy negatívne ekonomické účinky.

Ak spomíname úlohu ekonomickej vedy v tomto procese, musíme upozorniť, že medzi západnými ekonómami sa o týchto otázkach začalo diskutovať už v 60. rokoch. Pripomenieme iba známu diskusiu z novembra 1968, na ktorej sa ako hlavní aktéri podieľali bývalý predseda Rady ekonomických poradcov prezidenta Kenedyho W. Heller a vtedajší prezident Americkej ekonomickej asociácie, hlava chicagskej školy M. Friedman [2]. Už vtedy sa formulovali hlavné argumenty pre a proti tzv. zámernej politike doladovania na jednej strane a tzv. automatickej politike riadacej sa tzv. pravidlami na strane druhej. Ďalší vývoj dal zrejme viac za pravdu Friedmanovi, ale v niečom potvrdil aj Hellerovo stanovisko. Ekonomický život je nesmierne zložitý a nikdy celkom nezodpovedá abstraktným modelom, nech by už boli akokoľvek dômyselne zostrojené. Potvrdilo sa to najmä v čase, keď sa v USA a vo Veľkej Británii realizoval tzv. monetaristický experiment, ktorého výsledky sa v mnohom odlišovali od pôvodných predpokladov.

Vráťme sa však k pôvodnej otázke. Prečo došlo ku kríze starého (t. j. keynesovského, resp. reformistického) modelu regulovania ekonomiky a k jeho nahradeniu novým, t. j. konzervatívnym (o neoklasické ekonomickej teórii sa opierajúcim) modelom regulovania ekonomiky?

Skôr než sa pokúsime odpovedať na túto otázku, uvedieme stručne, čo starý model charakterizovalo. Jeho hlavné črty možno zhrnúť takto:

1. Extenzívne narastanie ekonomickej úlohy štátu, rastúci podiel administratívnych foriem štátneho regulovania ekonomiky.

2. Vysoký podiel štátnych výdavkov a daní na hrubom domácom produkte, resp. národnom dôchodku.¹

¹ Keďže ide o zvlášť dôležitú charakteristickú črtu keynesovského modelu, uvedieme niektoré základné údaje. Podiel príjmov štátneho rozpočtu na národnom dôchodku

3. Rozsiahly verejný sektor v oblasti výroby, bankovníctva a infraštruktúry.

4. Zámeraná politika, ktorej zložkou boli aj tzv. automatické stabilizátory (najmä progresívna dôchodková daň). Hlavnou prioritou hospodárskej politiky, ktorá sa predovšetkým usilovala zmierňovať cyklické výkyvy, bola plná (alebo vysoká) zamestnanosť a vysoké tempo ekonomického rastu. Hlavným nástrojom zámernej politiky bolo regulovanie efektívneho dopytu pomocou štátnych výdavkov a daní, ktoré často vyúsťovalo do rozpočtových deficitov. Pokiaľ ide o vzťah fiškálnej a peňažnej politiky, rozhodujúcu úlohu mala expanzívna fiškálna politika dopĺňovaná (resp. podporovaná) permissívnou peňažnou politikou orientovanou na úrokovú mieru. Časový horizont zámernej politiky bol — napriek pokusom o prechod k politike rastu — väčšinou krátkodobý.

5. Fungovanie keynesovského modelu zosilňovalo nebezpečenstvo inflačných tendencií, proti ktorým sa okrem tradičných protiinflačných nástrojov používali rozličné formy dôchodkovej politiky.

6. Hospodárska politika mala v mnohých krajinách uzavretý charakter, čo sa prejavovalo v tom, že sa orientovala na podriadenie vonkajších faktorov hlavným vnútorným hospodárskopolitickým prioritám, t. j. zabezpečeniu plnej zamestnanosti a oslabeniu cyklických výkyvov. Snahu o dosiahnutie týchto cieľov často sprevádzalo narúšanie vonkajšej ekonomickej rovnováhy.

Hlavným teoretickým východiskom tohto modelu bolo keynesovstvo, resp. tzv. neoklasická syntéza v spojení s reformistickou koncepciou štátu blahobytu.

Tento model fungoval vcelku úspešne do 60. rokov, čo prispievalo k relatívne rýchlemu rastu ekonomiky a k značnému znovurozdeľovaniu národného dôchodku, pri ktorom spravidla absolútne i relatívne rástli aj sociálne výdavky. Extenzívny rast ekonomickej úlohy štátu sa spočiatku javil z celospoločenského hľadiska ako efektívny. Neskôr sa však výkonnosť ekonomiky väčšiny priemyselne vyspelých krajín začala znižovať a čoraz výraznejšie vystupovali hranice extenzívneho rozširovania ekonomickej úlohy štátu. Jednou z príčin bola veľká byrokratizácia ekonomického života, ktorá komplikovala regulovanie ekonomických procesov, narúšala mechanizmus spätných väzieb a značne zvyšovala náklady spojené so štátnym regulovaním ekonomiky. Zbyrokratizovaný ekonomický systém nebol schopný pružne reagovať na zmenu ekonomických

v krajinách OECD sa nepretržite zvyšoval od začiatku 50. rokov až do konca 80. rokov, pričom v rokoch 1986—1990 tento podiel dosiahol 43 %. Vysoko nad priemerom bolo Švédsko (68 %), Nórsko (65 %) a Holandsko (60 %). Ku krajinám, ktoré priemer nedosahujú, patrí Austrália (37 %), Japonsko (35 %), a hlavne USA (33 %), kde bol tento podiel najnižší. Dlhodobý vzostupný trend podielu rozpočtových príjmov na národnom dôchodku sa podarilo v druhej polovici 70. rokov zastaviť a v 80. rokoch obrátiť iba v USA a vo Veľkej Británii. [Pozri [3, s. 150].]

podmienok. Byrokratické prvky zabudované do inštrumentária hospodárskej politiky komplikovali boj so stagfláciou a brzdili nevyhnutnú štruktúrnu prestavbu ekonomiky.

Súhrnným prejavom krízy keynesovského modelu bolo zhoršovanie hlavných ekonomických ukazovateľov (HDP, produktivity, nezamestnanosti, inflácie a pod.), charakterizujúcich výkonnosť ekonomiky krajín OECD. Varovným signálom bol najmä pokles miery zisku, ktorý napr. v USA a vo Veľkej Británii vyvrcholil koncom 70. rokov.

Všetky tieto procesy sa, prirodzene, odzrkadľovali aj v ekonomickom myslení, v ktorom sa teoreticky zdôvodňovali dve protikladné hospodárskopolitické koncepcie. Na jednej strane to boli postkeynesovci (čiastočne aj neokeynesovci), neoinštitucionalisti a radikálni ekonómovia, ktorí dokazovali, že ekonomickú stabilitu a dynamiku možno obnoviť ešte intenzívnejším zasahovaním štátu do ekonomiky.

Väčší vplyv na formovanie hospodárskej politiky priemyselne vyspelých krajín mala druhá koncepcia, podľa ktorej sa štátne zásahy do ekonomiky mali naopak podstatne obmedziť. Teoretické zdôvodnenie tejto koncepcie poskytli nové konzervatívne teórie — najmä monetarizmus, nová klasická makroekonómia a ekonómia ponuky. Tieto teórie sa v mnohom odlišujú, spája ich však predpoklad vnútornej stability trhovej ekonomiky. Dokazujú, že súkromný sektor ekonomiky umožňuje optimálnu alokáciu a optimálne využívanie výrobných zdrojov a automatické obnovovanie ekonomickej rovnováhy. Za hlavný zdroj cyklických výkyvov, inflácie a iných nerovnovážnych procesov pokladajú keynesovské opatrenia, ktoré dlhodobo vedú k poklesu ekonomickej efektívnosti. Problém podľa nich spočíva v tom, že dlhodobé jednostranné uplatňovanie keynesovskej hospodárskej politiky narúša normálne fungovanie trhového mechanizmu tým, že prispieva k tvorbe inflačného prostredia, poskytuje falošné mikroekonomické signály a značne oslabuje trhový odmeňovací a sankčný mechanizmus.²

Konzervatívne hospodárskopolitické odporúčania smerovali najmä k odstráneniu prekážok, ktoré brzdili súkromnopodnikateľskú aktivitu, obmedzovali tvorbu súkromných úspor a narúšali alokačnú funkciu trhového mechanizmu. K týmto prekážkam koncom 70. a začiatkom 80. rokov patrila predovšetkým inflácia, vysoké dane, stratové štátne podniky, nadmerné sociálne výdavky štátu (tie sa často označovali za hlavnú príčinu rozpočtových deficitov) a prehnaná regulácia hospodárskeho života vôbec. Ostrá kritika bola namierená proti monopolnému postaveniu štátnych podnikov, proti ich priamemu spojeniu so štátnym rozpočtom, byrokratizácii a nízkej efektívnosti. Predmetom kritiky bolo aj množstvo administratívnych opatrení regulujúcich činnosť súkromného podnika-

² Nazdávame sa, že napriek všetkým rozdielom je tu predsa len určitá podobnosť so spormi, ktoré sa viedli u nás medzi „reformátormi“ a stúpenkami administratívno-direktívneho modelu.

nia. Preto je pochopiteľné, že v mnohých krajinách získalo značnú popularitu heslo deregulácie a privatizácie.

Nové predstavy o hospodárskej politike sa najkomplexnejšie sformulovali v ekonomických programoch, ktoré predložila vo Veľkej Británii vláda M. Thatcherovej a v USA Reaganova administratíva. Obidva programy boli založené na presvedčení že „hlavnou príčinou našich ekonomických problémov je sama vláda“. Podľa W. A. Niskanena v USA dospeli k záveru, že „rast ekonomiky možno zrýchliť len obmedzením rastu vlády“ [4, s. 4]. V obidvoch krajinách sa plánovalo obmedzenie rastu rozpočtových výdavkov, zníženie daňových sadzieb, postupné spomaľovanie tempa rastu množstva peňazí a deregulácia ekonomiky. Vo Veľkej Británii sa okrem toho pripisoval veľký význam privatizácii štátnych podnikov a obmedzeniu monopolnej moci odborov. Osobitná pozornosť nielen v USA a vo Veľkej Británii, ale aj v ďalších západoeurópskych krajinách sa mala venovať potlačeniu inflácie, oslabeniu inflačných očakávaní, peňažnej a menovej stabilite, rozpočtovej rovnováhe a posilneniu úlohy trhu pri alokácii zdrojov.

Celý hospodárskopolitický program mal fungovať podľa tohto scenára:

Spomalením tempa rastu množstva peňazí a rozpočtových výdavkov sa mala oslabiť inflácia. Okrem tejto podmienky bolo na obmedzenie inflácie potrebné podstatne oslabiť inflačné očakávania a zrýchliť rast produktivity práce. Korekcia inflačných očakávaní sa mala uskutočniť v dôsledku oznámenia záväzku vlády vyhlásiť plánové ročné ukazovatele ponuky peňazí (M_1 , M_2 a pod.), realizovať dôsledne reštrikčnú peňažnú politiku a vyrovnať štátny rozpočet. Tempo rastu produktivity sa malo urýchliť stimulačnými účinkami zníženia daní a odstránením rozpočtových deficitov, čím sa malo uvoľniť viac národných úspor na podporu súkromných investícií. Rast produktivity a výroby, stimulovaný predovšetkým znížením daní, mal viesť k rastu národného dôchodku, čím sa zasa mala kompenzovať značná časť straty rozpočtových príjmov, vyvolanej znížením daní.³ Kompenzácia daňových príjmov spolu s obmedzením rozpočtových výdavkov na civilné účely mala umožniť vyrovnať štátny rozpočet aj v krajinách, kde sa rátalo so značným rastom vojenských výdavkov (USA).

Obidve vlády teda sľúbili viacmenej bezbolestné odstránenie inflácie, zrýchlenie ekonomického rastu a vyrovnaný štátny rozpočet. Prvý a druhý sľub sa podarilo splniť, pravda, odstránenie inflácie vôbec nebolo bezbolestné, lebo na jeho začiatku bola ostrá recesia a masová nezamestnanosť.⁴ Pokiaľ ide o sľub vyrovnaného rozpočtu, je všeobecne zná-

³ Tento optimistický záver vyplýva z učenia stúpecov tzv. ekonómie ponuky, osobitne z priebehu tzv. Lafferovej krivky.

⁴ Problémy inflácie a ekonomického rastu (resp. nezamestnanosti) nemožno v skutočnosti nikdy považovať za definitívne, s konečnou platnosťou vyriešené. V priemyselne vyspelých krajinách (vrátane USA a Veľkej Británie) existuje napríklad v sú-

me, že v USA rozpočtové deficity dosiahli v 80. rokoch rekordnú úroveň, v posledných rokoch však ich absolútna a relatívna veľkosť klesá. V tomto smere bola zrejme úspešnejšia Veľká Británia, ktorá napríklad vo fiškálnom roku 1988/1989 dosiahla rozpočtový prebytok v sume 14 mld lib. šterlingov. (Pravda, viac ako dve tretiny z toho boli príjmy z privatizácie.) Rast rozpočtového deficitu zaznamenala naproti tomu v posledných rokoch SRN, kde sa uskutočňuje daňová reforma.

Nemôžeme sa pochopiteľne, zaoberať podrobnejším hodnotením ekonomického vývoja priemyselne vyspelých krajín OECD v 80. rokoch, a preto uvedieme len niektoré všeobecné poznámky.

Ak pre polovicu 70. rokov bola charakteristická neurčitost perspektív podnikateľskej činnosti, ktorá sa v týchto krajinách prejavovala v dynamike cien, investičnej činnosti, štruktúry dopytu a pod., po recesii na začiatku 80. rokov sa ekonomické podmienky začali postupne stabilizovať, k čomu prispievali aj zmeny v hospodárskej politike. Tento priaznivý trend sa ešte upevnil v druhej polovici 80. rokov.

Tempo ekonomického rastu v krajinách OECD sa v rokoch 1986—1988 zvýšilo na 3,4 % proti 2,2 % v rokoch 1980-1985, v USA to bolo 3,4 % proti 2,1 %, v ES 2,9 % proti 1,4 %. (V rokoch 1986—1988 bolo tiež tempo rastu všeobecne vyššie ako v rokoch 1974—1979). Značne sa zlepšila situácia na trhu práce. Miera nezamestnanosti v krajinách OECD sa znížila z 8,7 % v roku 1983 na 7,3 % v roku 1988, pričom v USA, kde už dlho najrýchlejšie rastie zamestnanosť, sa miera nezamestnanosti znížila dokonca z 9,5 % (1983) na 5,4 % (1988). Menej priaznivý je tento trend v západnej Európe — najmä v Belgicku, vo Francúzsku, v Taliansku a v Španielsku. Tempo rastu spotrebiteľských cien sa v 80. rokoch podstatne spomalilo, no v minulom roku — v súvislosti s trvajúcou konjunktúrou — sa v niektorých krajinách (napr. vo Veľkej Británii, v Taliansku, v USA a v SRN) znova zrýchlilo. Vcelku priaznivo sa vyvíjali aj kurzy účastín v hlavných priemyselne vyspelých krajinách, pravda, tento trend prerušil burzový krach v októbri 1987. Neskôr sa však kurzy znova stabilizovali a v Japonsku a vo Francúzsku začiatkom roku 1989 prekročili svoje historické maximá, kým v USA a SRN sa im priblížili.

Základom rozmachu ekonomiky v 80. rokoch bol vcelku stabilný rast spotrebiteľského dopytu. Pritom je zaujímavé, že v USA a vo Veľkej Británii, teda v krajinách s najvýraznejšie formulovaným konzervatívnym hospodárskopolitickým kurzom, bolo priemerné tempo rastu spotrebných výdavkov v rokoch 1983—1987 vyššie ako v ďalších hlavných vyspelých krajinách vrátane Japonska. Postupne sa zlikvidovala značná časť morálne zastaraného fixného kapitálu, rástol dopyt po technike náročnej na

časnosti rekordne dlhé obdobie rozmachu, ktoré v USA začalo už koncom roku 1982. Napriek tomu sa stále objavujú rôzne úvahy a prognózy, kedy tento boom skončí a nastúpi recesia. Podobne je to s tempom inflácie, ktoré sa napríklad vo Veľkej Británii v poslednom roku značne zrýchlilo.

vedu a vytvorili sa predpoklady na investičný boom, ktorý sa stal v posledných rokoch oporou konjunktúrneho rozmachu. Pokiaľ ide o USA, ich ekonomika sa stáva otvorenejšou, konkurenčná schopnosť amerických firiem sa zvyšuje a vývozná expanzia sa v posledných rokoch stáva jedným z dôležitých faktorov ich ekonomického rastu.⁵

Pri hodnotení adaptačných procesov a ich výsledkov v krajinách OECD sa čoraz častejšie stretávame s názorom, že tieto procesy, ktoré sa začali uskutočňovať v polovici 70. rokov, koncom 80. rokov sa v podstate zavŕšili. Platí to najmä o najvyspelejších krajinách, ktorých ekonomika sa prispôbila novým hodnotovým proporciám a uskutočnila rozsiahlu odvetvovú štruktúrnú prestavbu. Osobitnú pozornosť si zasluhuje fakt, že relatívne ceny (najmä palivových, energetických a surovinových zdrojov) sa znova priblížili štruktúre, ktorú mali pred prvým ropným šokom. Hlavnou súčasťou adaptačných procesov bola prestavba systému vnútrofirmerného riadenia korporácií, diverzifikácia podnikateľskej štruktúry (posilnenie úlohy malých a stredných podnikov) a zmeny v hospodárskej politike. Ukázalo sa, že v podmienkach rýchlych, často nečakaných ekonomických zmien je potrebná maximálna pružnosť pri prijímaní rozhodnutí na úrovni firmy na jednej strane a dlhodobejšia stabilita hospodárskej politiky na strane druhej. Len tak môže trhová ekonomika, vyznačujúca sa pružnými mzdami a cenami, rýchlo a bez väčších otrasov absorbovať zmeny ekonomických podmienok.

Po stručnej charakteristike ekonomického vývoja, resp. stavu konjunktúry v hlavných krajinách OECD koncom 80. a začiatkom 90. rokov sa vrátime k otázkam hospodárskej politiky, pričom nadviažeme na rozbor keynesovského modelu regulovania ekonomiky. Nazdávame sa, že už zo samého kritického hodnotenia tohto modelu nepriamo vyplývajú požiadavky na novú makroekonomickú politiku, jej ciele, priority, formy a nástroje.

Spomínali sme, že bezprostrednou príčinou poklesu efektívnosti (a tým napokon aj príčinou krízy) tradičnej makroeconomickej politiky, ktorá využívala expanzívnu fiškálnu a permissívnu peňažnú politiku, bola inflácia. Uplatňovanie týchto hospodárskopolitických nástrojov v podmienkach stagflácie sa pohybovalo v bludnom kruhu, a preto sa muselo zásadne prehodnotiť. Tradičné formy keynesovskej makroeconomickej politiky sa však nestali obeťou iba inflácie, ale aj neschopnosti adaptovať sa na proces prehlbujúcej sa internacionalizácie ekonomiky. Pre konkurenčnú schopnosť danej ekonomiky má totiž zásadný význam jej schopnosť rýchlo reagovať na nepredvídané zmeny vo svetovom hospodárstve, absorbovať vonkajšie šoky (surovinové, menové a pod.), ako aj odhaľovať a využívať možnosti, ktoré sa objavujú vo svetovom hospodárstve.

⁵ Zatiaľ čo v krajinách OECD vzrástol vývoz tovarov v roku 1987 o 5,8 % a roku 1988 o 7 %, v USA to bolo 12,9 % a 16,7 %, t. j. viac ako vo všetkých hlavných vyspelých krajinách.

Z týchto skutočností vyplýva, že namiesto plnej zamestnanosti a rýchleho ekonomického rastu sa hlavnými hospodárskopolitickými prioritami v mnohých krajinách stalo vytvorenie (a udržanie) neinflačného prostredia a dosiahnutie vonkajšej ekonomickej rovnováhy. Na dosiahnutie týchto cieľov sa využívajú niektoré nové nástroje fiškálnej a peňažnej politiky, pri uplatňovaní ktorých sa však často ustupuje od teoreticky „čistých“ foriem a prejavuje sa typický pragmatizmus. Za dôležitú zmenu v makroekonomickej politike sa často označuje čiastočný ústup od proticyklických opatrení a orientácia na stredné, resp. dlhé obdobie, prenesenie akcentu z fiškálneho, resp. rozpočtového regulovania na peňažné regulovanie, ktoré sa nemá orientovať na úrokovú mieru, ale na peňažnú masu.⁶

Jednou z hlavných črt konzervatívneho prístupu k hospodárskej politike je odmietanie zámerného (diskrétneho) prístupu. Kritici zámernej politiky vidia jej hlavný nedostatok v tom, že obsahuje veľa subjektivismu, lebo jej podstatou je subjektívne hodnotenie ekonomickej situácie, spracovanie prognóz a častá zmena hospodárskopolitických nástrojov, ktorá vychádza z predpokladu, že je potrebné „opierať sa proti vetru“. Za tým všetkým je predstava, že trhová ekonomika je vnútorne nestabilná, a preto na obnovu ekonomickej rovnováhy sa musia využívať zámerne stabilizátory.

Neoklasická predstava o trhovej ekonomike je, prirodzene, opačná. Vychádza z toho, že trhová ekonomika je vnútorne stabilná, a preto úlohou hospodárskej politiky je iba formulovať a inštitucionálne zakotviť tzv. pravidlá, ktoré majú pozitívny vplyv na podnikateľskú činnosť, na formovanie očakávaní ekonomickej subjektov a umožňujú nerušené fungovanie trhového mechanizmu. Len hospodárska politika, ktorá nereaguje na bežné výkyvy konjunktúry, môže prispievať k stabilizácii ekonomickeho vývoja. Ďalším argumentom, ktorý hovorí z prospech pravidiel, je existencia tzv. politického ekonomickeho cyklu. V podmienkach parlamentnej demokracie totiž vlády často podliehajú pokušeniu zabezpečiť si víťazstvo (resp. dobré výsledky) vo voľbách takými hospodárskopolitickými opatreniami (zmenami štátnych výdavkov, daní, regulovaním množstva peňazí, úrokovej miery a pod.), ktoré umelo vyvolávajú predvolebný boom a plnú zamestnanosť.⁷

Aké sú hlavné princípy novej hospodárskopolitickej koncepcie?

⁶ Aspoň malú poznámku si zasluhuje vzťah nových foriem hospodárskej politiky ku keynesovstvu. Konzervatívny prístup k hospodárskej politike sa totiž oficiálne často obhajuje ako rozchod s Keynesom. Napriek tomu však keynesovstvo nepatrí úplne minulosti. Niektorí ekonómovia (napr. J. Tobin) dokazujú, že v USA sa v 80. rokoch vlastne realizovala akási forma „vynútenej“ keynesovskej politiky v podobe deficitného financovania štátnych výdavkov. Druhá forma sa objavila zasa v Japonsku, kde v druhej polovici 80. rokov vláda prehodnotila svoju hospodársku stratégiu a začala kľásť väčší dôkaz na simulovanie vnútorného efektívneho dopytu.

⁷ Treba dodať, že tomuto pokušeniu sa nevyhli ani konzervatívne vlády vrátane Reaganovej administratívy.

Makroekonomická politika sa má zamerať predovšetkým na vytvorenie stabilného, neinflačného, a pritom náročného ekonomického prostredia, v ktorom možno uskutočňovať všetky ekonomické kalkulácie. Štát nemá uplatňovať žiadnu formu cenovej a mzdovej kontroly, musí inštitucionálne zabezpečiť, aby všetky trhy boli slobodné, nesmie brániť pôsobeniu konkurencie a deformovať trhové signály. K tejto deformácii často prispievala najmä tzv. kompenzačná politika stimulovania vnútorného efektívneho dopytu, ktorá prehlbovala infláciu. Majú sa čo najviac odbúrať priame, administratívno-byrokratické opatrenia štátu zväzujúce ruky súkromnému podnikaniu, má sa prejsť k nepriamym metódam regulovania a uskutočniť deregulácia hospodárskeho života. Namiesto politiky plnej zamestnanosti sa má štát zamerať na vytvorenie pružného trhu práce, ktorý má v prípade integračných zoskupení nadnárodný charakter. Štát má ustúpiť od aktívneho využívania peňažných a fiškálnych nástrojov na krátkodobú stabilizáciu konjunktúry. Tieto nástroje sa majú naopak dlhodobo neutralizovať, čím sa má otvoriť potrebný priestor na pôsobenie trhových síl. Štát nemá uprednostňovať štátne podniky, resp. veľké súkromné podniky a podporovať rast monopolizácie ekonomiky. Štátnu podporu si zasluhujú aj malé a stredné firmy, ktorých význam rastie. V tomto smere by mal pôsobiť najmä pružný finančný systém stimulujúci podnikanie. Hospodárska politika musí aktívne reagovať na prehĺbenie internacionalizácie hospodárskeho života, musí sa formovať ako politika otvorenej ekonomiky usilujúca sa o dosiahnutie komparatívnych výhod v novo sa utvárajúcej medzinárodnej deľbe práce. Hlavným nástrojom pri otváraní ekonomiky je celková liberalizácia zahranično-ekonomickej činnosti vrátane zavedenia plávajúcich menových kurzov.

Nové princípy hospodárskej politiky sa v rozličných konkrétnych formách presadzujú v mnohých priemyselne vyspelých krajinách. Nemožno pochybovať o tom, že aj ich zásluhou došlo v 80. rokoch k zmenám v ekonomickom vývoji, na ktoré sme poukázali v predchádzajúcej časti.

Vlastné jadro hospodárskej politiky predstavuje fiškálna a peňažná (monetárna) politika, prostredníctvom ktorých sa v minulosti spravidla realizovala aj proticyklická a protiinflačná politika, politika rastu, štruktúrna a vedecko-technická politika, politika zamestnanosti a pod. Aj keď sa tieto väzby počas konzervatívneho obratu do určitej miery uvoľnili a aktivita fiškálnej a peňažnej politiky sa oslabil, aj naďalej zostávajú hlavnými formami hospodárskej politiky. Na niektoré nové princípy, ktoré sa začínajú uplatňovať vo fiškálnej a peňažnej politike (napr. problém zámernosti, doladovania a automatizmu), sme poukázali pri kritike keynesovského modelu.

Ďalšou hlavnou novou črtou tak fiškálnej, ako aj peňažnej politiky je princíp *neutrality*, ktorý je spojený s uplatňovaním tzv. pravidiel. Koncepcia neutrálnej hospodárskej politiky vychádza z toho, že rôzne hospodárskopolitické nástroje nemajú deformovať pôsobenie trhových síl a prirodzený priebeh ekonomických procesov. V istom zmysle teda v princípe

neutrality znova oživa Smithova neviditeľná ruka.

Pokiaľ ide o fiškálnu politiku, relatívne menšie zmeny sa týkajú výdavkovej časti štátneho rozpočtu, ktorá sa predovšetkým nemá využívať na stabilizáciu konjunktúry, t. j. ako proticyklický faktor. Prvky „neutralnosti“ možno vidieť v tom, že sa má podstatne spomaliť tempo rastu štátnych výdavkov a má sa znížiť ich podiel na hrubom domácom produkte. Je pravda, že v 80. rokoch sa štátne výdavky v mnohých krajinách oveľa menej využívajú ako nástroj proticyklickej politiky. Napriek tomu sa však zatiaľ nepodarilo obrátiť prevládajúci trend a výraznejšie znížiť podiel štátnych výdavkov na hrubom domácom produkte.

Pokiaľ ide o daňové reformy, ich teoretickým východiskom sa stala tzv. ekonómia ponuky a s ňou spojená koncepcia daňovej neutrality, podľa ktorej daňová sústava nemá deformovať trhové, živelné procesy v ekonomike, nemá sa využívať na ovplyvňovanie proporcií výroby, výmeny, rozdeľovania a spotreby. Predchádzajúce daňové sústavy boli pomerne zložité, komplikované a spravidla vytvárali priestor na značný daňový únik. Okrem toho často protirečili optimálnej alokácii kapitálu, lebo stimulovali investície do odvetví s najvýhodnejšími podmienkami zdanenia; pravda, tieto investičné projekty nemusia byť ekonomicky efektívne.

K charakteristickým črtám daňových reforiem, ktoré sa uskutočňovali v 80. rokoch, patrí podstatné zníženie hraničných daňových sadzieb, značné zmenšenie progresivity daní obmedzením počtu daňových sadzieb, zrušenie veľkej časti daňových úľav, rozšírenie daňového základu, väčšia rovnosť pri zdanení dôchodkov z rôznych zdrojov a pod.⁸

V minulosti sa dane využívali na stimulovanie investičnej činnosti (daňové úľavy pri nových investíciách, systém urýchlenej amortizácie a pod.). V 80. rokoch sa situácia mení. Ustupuje sa (aspoň v niektorých krajinách) od umelého stimulovania investícií, znižujú sa danie zo zisku (USA, Veľká Británia, Kanada, Francúzsko, Japonsko, SRN) a niekde sa odstraňujú daňové úľavy pri amortizácii.

Pravda, názory na to, aký je skutočný vplyv daňových reforiem na investície, sa značne odlišujú. Okrem názorov (L. Summers, M. Feldstein), že podnikateľské investície skutočne reagujú na zmeny daní (napr. na investičný úver), možno sa stretnúť s názorom, že daňové reformy podstatne neovplyvňujú investičnú činnosť. Niektorí kritici daňových reforiem zasa poukazujú na to, že likvidácia mnohých daňových úľav znevýhodňuje investície a znižuje konkurenčnú schopnosť podnikateľov. Objavil sa aj zaujímavý názor, že negatívne účinky daňovej reformy budú iba prechodné a po určitom období prevládnu priaznivé účinky.

⁸ Napríklad v USA sa maximálne daňové sadzby jednotlivcov znížili z 50 % na 28 %, sadzby daní zo zisku korporácií zo 46 % na 34 %. Okrem toho sa tu zrušilo mnoho daňových úľav a daňové bremeno sa vo väčšej miere presunulo na podnikateľskú sféru. Realizácia daňovej reformy mala v USA prispieť k zrýchleniu tempa rastu o 0,2–0,3 % a k zvýšeniu zamestnanosti o 2–3 %. Ekonomický vývoj koncom 80. rokov svedčí o tom, že tento predpoklad sa v podstate potvrdil.

V súčasnosti nemožno robiť definitívne závery o dlhodobých účinkoch daňových reforiem na investičnú činnosť. Tieto reformy zatiaľ nevedli k úplnej daňovej neutralite. Sú však krokom v tomto smere.

Okrem „neutrálnej“, o postuláty ekonomie ponuky sa opierajúcej daňovej politiky sa za najvýznamnejšiu zložku konzervatívnej hospodárskej politiky pokladá monetaristická peňažná politika. Aké by mali byť hlavné charakteristické črty tejto peňažnej politiky a ako sa ich podarilo realizovať? Podľa nášho názoru ide o dve hlavné črty — automatizmus a neutralitu, ktoré sa majú zabezpečiť dôsledným presadením tzv. pravidiel. Teoretickým východiskom tejto politiky je Friedmanova kvantitatívna teória peňazí. Podľa nej treba zabezpečiť súlad medzi dynamikou ponuky peňazí, ktorá by sa mala riadiť tzv. pravidlom konštantného tempa rastu množstva peňazí, a dopytom po peniazoch. Charakteristickou črtou dopytu po peniazoch je podľa monetaristov jeho stabilný charakter.

Súčasní monetaristi väčšinou odmietajú, aby sa peňažná politika bezprostredne orientovala na stabilitu cien alebo ich mierny rast. Zabezpečenie stability cien by si totiž vyžiadalo značný prvok zámerného regulovania (to však chcú monetaristi práve vylúčiť), pri ktorom by sa dalo ťažko určiť, čo vlastne vyvolalo výkyvy cenovej hladiny. Mohlo by ísť o chyby samej peňažnej politiky, kolísanie cien by však mohli vyvolať aj iné ako peňažné faktory. Väčšina monetaristov dáva prednosť inému pravidlu, a to konštantnému tempu rastu ponuky peňazí, ktoré má ústredná banka zabezpečovať bez ohľadu na stav konjunktúry. A. Meltzer napríklad odporúča, aby sa tempo rastu ponuky peňazí v každom danom roku rovnalo kľzavému priemeru tempa rastu reálneho HDP za posledné tri roky. Pri tejto koncepcii sa vychádza z predpokladu, že ponuka peňazí má exogénny charakter, a je teda určená iba emisnou politikou ústrednej banky. Exogénny charakter emisie peňazí má zdôrazniť provotnosť zmien v mase peňazí vo vzťahu k zmenám, ktoré vyvolávajú v zamestnanosti, v národnom dôchodku, v cenách a pod. Podľa monetaristov sú peniaze hlavnou hybnou silou ekonomického vývoja.⁹ Pravda, orientácia peňažnej politiky na peňažnú masu v sebe skrýva zatiaľ nevyriešený problém voľby správneho peňažného agregátu. (Podľa Friedmana by to mal byť ukazovateľ M_0 , na ktorý má FRS bezprostredný vplyv.) Viacerí ekonómovia dospeli k záveru, že peňažné agregáty sa z rôznych dôvodov veľmi nesoviedili¹⁰ a navrhli alternatívne indikátory. H. Johnson napríklad odpo-

⁹ Jedným z argumentov v prospech monetaristického postulátu a exogénneho charakteru ponuky peňazí je téza, že ústredná banka môže účinne kontrolovať množstvo peňazí v obehu pomocou tzv. peňažného multiplikátora. Treba dodať, že monetaristická koncepcia exogénnosti emisného mechanizmu sa stretla s kritikou zo strany keynesovcov (N. Kaldor, J. Tobin), ktorí dokazujú, že súčasné peniaze majú predovšetkým úverový (endogénny) charakter, a preto ponuku peňazí nemožno účinne regulovať. Zdá sa, že tento spor je z obidvoch strán trocha poznačený jednostrannosťou.

¹⁰ Zabezpečenie stáleho tempa rastu peňazí vedie často k veľkým výkyvom úrokovej miery a ku kolísaniu rýchlosti obratu peňazí. Dodržanie uvedeného pravidla nemožno

rúča ako indikátory tzv. krivku výnosov, kurz dolára a ukazovateľ cien komodít [5]. Podľa ďalších ekonómov (S. Fisher, A. Okun, H. Stein, J. Tobin, J. Meade) by sa peňažná politika nemala orientovať na peňažnú masu, ale na nominálny hrubý domáci produkt. Za prednosť tohto ukazovateľa sa pokladá skutočnosť, že odzrkadľuje tak masu peňazí, ako aj rýchlosť ich obratu a dynamiku reálneho produktu. Tieto návrhy zatiaľ nezískali širšiu podporu, svedčia však o tom, že tzv. mechanický monetarizmus (t. j. snaha orientovať peňažnú politiku iba na ukazovateľ množstva peňazí) stráca svoju popularitu.¹¹

Pokiaľ ide o hodnotenie monetaristickej politiky a jej výsledkov, sami monetaristi k nej majú vážne výhrady. Možno sa s nimi stretnúť aj u takých monetaristov, ako je M. Friedman a A. H. Meltzer. Pri hodnotení hospodárskej politiky Reaganovej administratívy Meltzer pozitívne ocenil jej daňovú politiku, kritizoval však jej peňažnú politiku, v ktorej sa naďalej prejavovala zámernosť a nedošlo k inštitucionalizovaniu tzv. pravidla. Uviedol: „Ak ich hodnotíme vcelku, monetárne akcie Reaganovej administratívy boli nesprávne a prispeli k neistote“ [7, s. 533]. Myšlienka, že mechanický monetarizmus sa neosvedčil, sa objavuje aj u ďalších ekonómov, čo, pravda, neznamená, že monetarizmus neobohatil ekonomickú teóriu.

Aké závery vyplývajú pre našu hospodárskopolitickú stratégiu z komparácie hospodárskej politiky priemyselne vyspelých krajín? Odpoveď na túto otázku, ktorá je veľmi komplikovaná, by si zasluhovala rozsiahlejšiu analýzu osobitostí prechodného obdobia v ČSFR. Preto v závere uvedieme iba niekoľko poznámok, ktoré sa opierajú o doterajšie poznatky.

Už sama základná zmena v hospodárskej politike väčšiny krajín OECD, t. j. prechod od keynesovského ku konzervatívne modelu regulovania ekonomiky, potvrdzuje správnosť našej súčasnej hospodárskopolitickej orientácie, ktorú charakterizuje liberalizácia ekonomického života a prechod k trhovej ekonomike. Pravda, nové prvky, ktoré sa objavujú v hospodárskej politike priemyselne vyspelých krajín, nemožno jednoducho kopírovať. Platí to podľa nášho názoru aj o pokusoch uplatňovať princíp neutrality vo fiškálnej a peňažnej politike. To je nesporne aktuálne v najvyspelejších ekonomikách, ale naše súčasné podmienky si zrejme vyžadujú odlišné prístupy. Jednou z kľúčových otázok, ktoré musíme riešiť, je rozsiahla štruktúrna prestavba ekonomiky a na riešenie tejto úlohy bude zrejme účelné využiť v budúcich rokoch rozličné selektívne formy tak peňažnej a úverovej, ako aj fiškálnej politiky (poskytovanie daňových úľav, systém urýchlenej amortizácie a pod.).

okrem toho zabezpečiť ani v dôsledku inovácií v peňažnom obehú (vznik nových druhov peňazí a pod.).

¹¹ Britský minister financií N. Lawson napríklad vyhlásil, že stanovenie ukazovateľov peňažnej masy nemôže nahradiť „kvalifikované hodnotenie monetárnych podmienok vychádzajúce zo všetkých dostupných informácií“ [6, s. 150].

Pozorne treba hodnotiť a využívať skúsenosti získané s novými formami protinflačnej politiky, ktoré sa v 80. rokoch uplatňujú v rôznych krajinách OECD. Osobitne zaujímavé sú poznatky z kombinácie reštrikčných a expanzívnych foriem peňažnej a fiškálnej politiky, ktoré dlhodobo prispievali k zrýchleniu ekonomického rastu pri zachovaní neinflačného prostredia. Pravda, treba rátať s tým, že využívanie týchto foriem hospodárskej politiky bude v našich podmienkach komplikovanejšie a stretne sa s väčšími prekážkami vzhľadom na problém vonkajšej ekonomickej rovnováhy.

V našej stati sme sa obmedzili iba na peňažnú a fiškálnu politiku. Nezaoberali sme sa inými formami (napríklad politikou privatizácie a deregulácie, resp. politikou zamestnanosti), kde sa objavilo tiež veľa nového, čo si zasluhuje našu pozornosť pri riešení zložitých úloh prechodu k vyspelej trhovej ekonomike.

Došlo 26. 4. 1990

Literatúra

- [1] Súčasná vývojová etapa kapitalistického hospodárstva. Problémová štúdia k prognóze ekonomického rozvoja SSR do roku 2010. [Prognostické práce, č. 12.] Bratislava, Ekonomický ústav SAV 1988.
- [2] FRIEDMAN, M. — HELLER, W. W.: Monetary vs. Fiscal Policy. New York, Norton and Company 1969.
- [3] Mirovaja ekonomika i meždunarodnyje otnošenija, 1989, č. 8.
- [4] NISKANEN, W. A.: Reaganomics. New York, Oxford University Press 1988.
- [5] JOHNSON, H.: Current Perspectives on Monetary Policy. The Cato Journal, 8, Fall 1988, č. 2.
- [6] Survey of Current Affairs, May 1986.
- [7] MELTZER, A. H.: Economic Policies and Actions in the Reagan Administration. Journal of Post Keynesian Economics, 10, Summer 1988, č. 4.

Politika „reindustrializácie“ v USA a v Japonsku (Porovnávací analýza)

ŠESTÁKOVÁ, Monika

Pojem „politika reindustrializácie“, ktorý sa dostal do povedomia širokej ekonomickej verejnosti najmä v súvislosti s hospodárskym programom Reaganovej administratívy v USA, používa sa v poslednom čase aj v súvislosti so štruktúrnou a vedecko-technickou politikou iných krajín, vrátane Japonska. „Reindustrializáciou“ sa chápe taká štruktúrna transformácia priemyslu, pri ktorej sa zvyšuje podiel odvetví náročných na vedu a výskum a uskutočňuje sa modernizácia celej ekonomiky na základe najnovších technológií [12, kap. I.]. Reindustrializácia zahŕňa aj zvýšenie významu terciálneho sektora a rast efektívnosti priemyselnej výroby na základe rozvoja terciálneho sektora („terciálnizácia“ priemyslu).

Takúto štruktúrnú prestavbu uskutočňujú v podstate všetky vyspelé trhové ekonomiky. Vecné ciele vedecko-technického rozvoja a štruktúrnych zmien sú v súčasnosti v USA i v Japonsku veľmi podobné. V kľúčových oblastiach vedecko-technického rozvoja prebieha súperenie oboch veľmocí. Práve v tomto súperení sa ukáže, ktorý mechanizmus stimulovania inovačnej aktivity a štruktúrnych zmien sa osvedčí ako efektívnejší.

Pri porovnávaní mechanizmov štruktúrnej adaptácie v oboch krajinách sa najčastejšie hovorí, že v USA neexistuje systematická priemyselná politika štátu, rozhodujúcu úlohu v štruktúrnej adaptácii hrá trhový mechanizmus a podnikateľská iniciatíva. V Japonsku naproti tomu štát uplatňuje aktívnu priemyselnú politiku. To je v podstate pravda, no platí to iba s určitými výhradami, pričom na prelome tisícročí sa môže situácia zásadne zmeniť.

Pre skutočnú komparatívnu analýzu štruktúrnej adaptácie oboch krajín sa zdá byť vhodnejší iný prístup: ukázať, ako sa na riešenie podobných vecných problémov štruktúrnej adaptácie využívajú základné nástroje hospodárskej politiky, prípadne ako osobitosti inštitucionálnej štruktúry tej-ktorej krajiny ovplyvňujú voľbu konkrétnych hospodársko-

politických nástrojov a ich účinnosť. Zdá sa, že takýto prístup môže byť najvhodnejší aj z hľadiska odvodzovania záverov pre štruktúrnu politiku v našej ekonomike.

Vzhľadom na obmedzený rozsah príspevku sa sústredíme iba na hospodársku politiku štátu, nebudeme sa zaoberať adaptačnou stratégiou podnikateľského sektora.

1. *Osobitosti inštitucionálnej štruktúry ovplyvňujúce mechanizmus štruktúrnej adaptácie*

V podnikateľskom sektore Japonska hrajú významnú úlohu pomerne pevné vertikálne i horizontálne vzťahy medzi firmami, ktoré vyplývajú z tradícií. Známe sú zoskupenia firiem keiretsu (Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Fuyo, Sanwa, DKB), kde sú síce firmy v ekonomickom i právnom zmysle samostatné, no koordinujú svoju činnosť. Sú prepojené vzájomným vlastníctvom účastín, využívajú tú istú banku, existujú medzi nimi pevné dodávateľsko-odberateľské vzťahy, spolupracujú pri získavaní informácií o svetových trhoch a pod. Ďalší typ zoskupenia predstavuje sieť kooperujúcich podnikov — hierarchický systém (pyramída) subdodávateľov napojených na určitú veľkú firmu.

V USA naproti tomu kooperačné vzťahy medzi nezávislými firmami nemajú dlhú tradíciu. Kooperačné vzťahy takého typu, ako sú rozšírené v Japonsku, by boli v konflikte s antitrustovým zákonodarstvom. V efektívne fungujúcich diverzifikovaných koncernoch je síce možná kooperácia medzi jednotlivými divíziami, no tieto divízie nie sú právne samostatné subjekty a konkurencia medzi nimi nie je taká intenzívna ako medzi japonskými firmami.

Štruktúra podnikateľského sektora v Japonsku je výhodná nielen pre vzájomnú kooperáciu firiem, ale aj pre dosiahnutie konsensu so štátom. Aj v tomto smere existujú v Japonsku dlhoročné tradície. Pôsobí tu aj japonský sklon pre skupinovú psychológiu — na rozdiel od individualistickej psychológie typickej pre USA.

Dôležitou podmienkou kontinuity japonskej priemyselnej politiky je politická stabilita, založená na dlhodobej vedúcej pozícii Liberálno-demokratickej strany. Negatívne dôsledky politického ekonomického cyklu tu prakticky odpadli. Po dlhé roky sa udržiava v podstate ten istý systém delby práce medzi jednotlivými ministerstvami. V daňovej politike sa tiež uplatňuje kontinuita, prevládajú postupné, čiastkové zmeny, nie veľké šoky (ako je to v USA).

Ďalšou inštitucionálnou osobitosťou Japonska po dlhý čas bola nerozvinutosť finančných trhov, takže ich alokačnú funkciu musel suplovať štát. V USA naproti tomu sú finančné trhy vysokorozvinuté a zohrávajú dôležitú úlohu v alokácii investícií. V posledných rokoch sa však tento rozdiel medzi oboma ekonomikami stiera, japonské finančné trhy zaznamenali prudký rozvoj.

2. Úloha daňovej politiky v mechanizme „reindustrializácie“

V USA daňová reforma zohrala veľmi dôležitú úlohu v politike „reindustrializácie“. Daňový zákon z roku 1981 (ERTA) znamenal zníženie hraničných daňových sadzieb, rozšírenie investičného daňového úveru, 25 %-nú daňovú úľavu z prírastku výdavkov na výskum a veľmi výhodný systém urýchlenej amortizácie. Dôležité bolo aj zníženie sadzby daní z operácií s kapitálom (capital gain tax) z 28 % na 20 %, ktoré stimulovalo tvorbu rizikového kapitálu.

Pri posudzovaní praktického účinku tejto reformy narážame na problém, že vplyv daní nie je možné izolovať od vplyvu ostatných faktorov. Faktom je, že v rokoch 1983—1985 prudko vzrástli výdavky na zariadenia špičkových technológií (najmä počítače), na dopravné prostriedky, stavbu budov, ale aj na rozvoj terciárnej sféry [3]. Najpruďšie rástli výdavky na zariadenia s krátkou životnosťou (do 8 rokov). Tým sa znížila aj veková skladba zásoby kapitálu. V súvislosti s výhodným systémom amortizácie rástol podiel amortizačných odpisov na celkových investíciách a tým aj rozdiel medzi hrubými a čistými investíciami. Zvýšila sa tvorba rizikového kapitálu a rástol počet novozakladaných podnikov [2; 13].

Daňová reforma pôsobila diferencovane na rozličné odvetvia a firmy v závislosti od ich kapitálovej vybavenosti, štruktúry a rýchlosti obnovy fixného kapitálu, výskumnej náročnosti podniku a pod. Kým napr. v telekomunikačnom priemysle získali americké korporácie daňovou reformou asi 14 % svojich investícií do nového výrobného zariadenia, v niektorých odboroch elektrotechnického priemyslu to bolo iba 9 % [7, s. 63].

Daňový systém z roku 1981 nepomohol riešiť chronický problém ekonomiky USA — nízku mieru úspor. Úspory korporácií sa fakticky znížili [2, s. 86] a pri financovaní investícií v USA zohrával významnú úlohu pružný prísun zahraničného kapitálu.

Základné nedostatky daňového zákona z roku 1981 mala riešiť daňová reforma z roku 1986. Nový daňový zákon mal ešte výraznejšie znížiť hraničné daňové sadzby, no zároveň odstrániť rozličné daňové úľavy, ktoré môžu deformujúco pôsobiť na alokáciu zdrojov. Bol zrušený investičný daňový úver, systém urýchlenej amortizácie, znížil sa (a od roku 1989 zrušil) daňový úver z prírastku výdavkov na výskum. Sadzba dane z operácií s kapitálom sa zvýšila opäť na 28 %. V dôsledku týchto zmien v daňovom systéme sa trochu zvýšili náklady na kapitál (asi o 1,25—0,5 %) a spomalila sa tvorba rizikového kapitálu. Vcelku reforma z roku 1986 v podstate neutralizovala stimulačný účinok daňového zákona z roku 1981, takže z dlhodobého hľadiska vplyv daní na proces reštrukturalizácie nebol citeľný.

Preto sa obhájcovia aktívnej priemyselnej politiky v USA, najmä podnikatelia v oblasti elektroniky, dožadujú takých zmien v daňovom systéme, ktoré by stimulovali investície a vedecko-technický rozvoj. Ide im

predovšetkým o zníženie dane z operácií s kapitálom (capital gain tax). Tvrdia, že zvýšenie tejto dane a zrušenie investičného daňového úveru vedie firmy ku krátkodobej orientácii a oslabuje ich konkurenčné pozície v súperení s Japonskom [5, s. 36].

Fiškálna politika v Japonsku zohrala významnú úlohu v stimulovaní štruktúrnej adaptácie. Pritom dôležitým faktorom umožňujúcim rozmach investícií je tradične vysoká miera úspor. Modernizáciu v priemysle stimuloval výhodný systém urýchlenej amortizácie, osobitne v odvetviach špičkových technológií. Firmy si môžu odpísať až 60 % hodnoty výskumných zariadení v 1. roku a podniky, ktoré sú súčasťou štátom podporovaných vedeckovýskumných združení, môžu si odrátať ako amortizáciu až 100 % hodnoty fixných aktív, používaných v súvislosti s činnosťou v združení [11, s. 258].

Japonský daňový systém taktiež nie je neutrálny, no rozdiely medzi daňovými sadzbami v jednotlivých odvetviach sú v podstate nižšie než v USA. V 70. rokoch napr. sa v Japonsku efektívne daňové sadzby pohybovali v rozpätí od 34,7 % (hutníctvo neželezných kovov) po 49 % (elektrotechnický priemysel), kým v USA v rozpätí od 19,7 % do 131,2 % [11, s. 72]. Pokiaľ sa v Japonsku využíva selektívna daňová politika, zameriava sa predovšetkým na stimulovanie progresívnych odvetví, a nie na to, aby sa udržali pri živote neefektívne odvetvia. Ministerstvo obchodu a priemyslu (MITI) má právo udeľovať daňové úľavy¹ v odvetviach, ktoré sú stimulované štátnymi programami, no tieto úľavy sa môžu poskytnúť iba v ráci limitu, dohodnutého s ministerstvom financií.

Podobne ako v USA, aj v Japonsku štát daňovými úľavami stimuluje výskumnú činnosť v podnikoch. V Japonsku si možno odrátať od daňového základu 20 % všetkých výdavkov na výskum, ktoré prevyšujú najvyššie ročné výdavky na výskum príslušnej korporácie v minulosti. Tento daňový úver nesmie prekročiť 10 % celkových daní korporácie [11, s. 73]. V USA takáto horná hranica neexistovala.

Vcelku, pokiaľ bol medzi USA a Japonskom významnejší rozdiel v efektívnych daňových sadzbách (išlo predovšetkým o 70. roky), vyplývalo to hlavne z rozdielnej miery inflácie. Vysoká miera inflácie v USA v 2. polovici 70. rokov viedla k zvýšeniu reálnych daní korporácií, čo nepriaznivo vplývalo na investičnú činnosť. Podstatne nižšia miera inflácie v Japonsku sa odzrkadlila aj v nižších efektívnych daňových sadzbách, čo japonské firmy zvýhodňovalo v porovnaní s ich konkurentmi zo zámoria.

3. Úloha štátnych objednávok a štátnych programov v štruktúrnej adaptácii oboch krajín

V USA štátne objednávky tradične hrali významnú úlohu pri stimulo-

¹ To umožňuje zvýšiť pružnosť daňovej politiky a zosúladiť daňové opatrenia s inými formami stimulovania efektívnej realizácie štátnych programov.

vaní vedecko-technického rozvoja a štruktúrnych zmien. Pomohli formovať trh v začiatočnom štádiu životného cyklu výrobkov, keď ešte výrobné náklady boli príliš vysoké a záujem súkromného sektora o príslušnú produkciu bol nedostatočný. Tento „trh formujúci efekt“ bol veľmi dôležitý v rozvoji aerokozmického priemyslu, výroby počítačov, v začiatočnej fáze rozvoja mikroelektroniky [9]. Štátne objednávky pritom boli väčšinou orientované na potreby obrany, no stimulovali aj rozvoj technológií dôležitých pre civilnú výrobu. Tento „civilný odpad“ technológií vyvinutých na vojenské účely je však problematickejší v súčasnosti, keď je vojenská technika vysokošpecializovaná a vďaľuje sa od potrieb civilnej výroby. Prekážkou komerčného využitia technológií vyvinutých na vojenské účely sú aj ich vysoké náklady (často išlo o umelo nafúknuté ceny). Preto v súčasnosti vláda USA vyvíja tlak na zvýšenie efektívnosti vojensky orientovaných programov² a snaží sa intenzívnejšie zapojiť súkromný sektor do ich financovania.

Programy, ktoré majú stimulovať vedecko-technický rozvoj a štruktúru adaptáciu, existujú nielen na federálnej úrovni, ale aj na úrovni jednotlivých štátov. Od polovice 80. rokov sa značne zvýšil počet programov jednotlivých štátov v USA, zameraných na difúziu progresívnych technológií medzi podnikmi v príslušnej oblasti. Tieto programy sa neorientujú na veľké firmy, ale snažia sa prispieť k modernizácii malých a stredných podnikov. Iniciátormi týchto programov sú väčšinou univerzity. Zhruba 50 % finančných prostriedkov na tieto programy poskytujú príslušné štáty, zvyšok financujú klientské firmy, univerzity a 8,9 % federálna vláda [14, s. 469—481].

V Japonsku štátne objednávky nehrajú ani zďaleka takú významnú úlohu ako v USA. No národné programy štruktúrneho a vedecko-technického rozvoja majú už dlhoročnú tradíciu (v podstate ide o určitú formu indikatívneho plánovania) a pokladajú sa za hlavnú prednosť japonskej priemyselnej politiky. Práve pri tvorbe a realizácii týchto ambiciózných programov sa uplatňuje známa metóda konsensu, v ktorej hrá kľúčovú úlohu spolupráca MITI a biznisu. Proces tvorby programu zahŕňa niekoľko štádií konzultácií medzi zainteresovanými stranami. Výhodou týchto programov je, že umožňujú sústrediť výskumné kapacity viacerých firiem i štátnych ústavov na riešenie vytypovaných kľúčových problémov, odstraňujú duplicitu, znižujú riziko pre zúčastnené firmy. Spolupráca firiem sa však ohraničuje na štádium výskumu a vývoja prototypov nového výrobku. V oblasti komerčnej realizácie výsledkov programu (nových vý-

² To šťastie znamená zníženie podielu základného výskumu vo vojensky orientovaných programoch. Napríklad v rozpočte na rok 1990 tvoria vojensky orientované programy 2/3 celkových federálnych výdavkov na výskum, no iba 2 % z toho sú určené na základný výskum [6, s. 66]. Pravda, aj z vojensky orientovaného aplikovaného výskumu a vývoja môžu vzísť technológie dôležité pre civilnú sféru. Napríklad v rámci programu DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency) sa vyvíja aj litografia X lúčov, ktorá môže byť dôležitá pre civilnú výrobu.

robov, technológií a pod.) prebieha medzi zúčastnenými firmami ostrý konkurenčný boj.

Spoluúčasť podnikateľského sektora na tvorbe programu spôsobuje, že firmy sú zainteresované na jeho úspešnej realizácii. Navyše štát stimuluje realizáciu programov koordinovaným využívaním nástrojov hospodárskej politiky — daňovými úľavami, úverovými zvýhodneniami, podporou vedeckovýskumnej kooperácie, informačnou pomocou, ba dokonca aj podporou kartelových dohôd medzi zúčastnenými firmami. Podiel priameho štátneho financovania je podstatne nižší³ než v USA. Súvisí to zrejme aj s tým, že národné výskumné programy sú v Japonsku orientované na civilné potreby.

Japonské formy priemyselnej politiky sa najviac osvedčili pri odbúravaní výroby v útlmových odvetviach. Napríklad v lodiaarskom priemysle sa za dva roky podarilo znížiť kapacity o 40 % a potom o ďalších 20 %, pomerne rýchlo sa podarilo výrazne znížiť výrobu hliníka. Na dosiahnutie týchto cieľov štát jednak podporoval vznik kartelových dohôd medzi zúčastnenými podnikmi, jednak využíval nástroje fiškálnej a úverovej politiky.

Pokiaľ ide o praktické výsledky programov zameraných na rozvoj progresívnych technológií a výrobných odborov, štát tu vlastne anticipoval (za aktívnej účasti súkromného sektora) štruktúrne zmeny, ku ktorým by aj tak viedla trhovo orientovaná iniciatíva firiem, pričom koordinovaným úsilím sa tieto výsledky dosiahli rýchlejšie a pri nižších stratách. S rastom vlastnej finančnej základne a s upevňovaním svojho postavenia na svetovom trhu sú japonské korporácie čoraz menej ochotné znášať štátne dirigovanie, majú záujem na väčšej nezávislosti pri voľbe štruktúroadaptatívnej stratégie. Navyše v situácii, keď sa Japonsko stalo poprednou vedecko-technickou veľmocou, už nie je možné iba napodobňovať štruktúrny a vedecko-technický rozvoj iných krajín a na tomto základe formovať národné programy. Japonsko si musí nájsť svoju originálnu cestu a pri hľadaní tejto cesty sa pravdepodobne väčšia váha presunie na podnikateľský sektor. To, pravda, neznamená, že by v budúcnosti už nebol priestor pre štátnu priemyselnú politiku. No pravdepodobne sa bude ďalej znižovať význam administratívnoorganizačnej funkcie štátu v štruktúrnej adaptácii a zvýši sa význam nepriamych foriem regulovania a trhovej koordinácie (najmä alokačnej funkcie trhu kapitálu).

³ Štátne subvencie sa pritom často poskytujú v podobe pôžičiek, ktoré sa v prípade úspechu projektu musia splatiť. Štát takto berie na seba časť rizika spojeného s možným neúspechom projektu. Zdalo by sa, že takáto metóda vedie k zainteresovanosti firiem na neúspechu projektu — pretože v takomto prípade by pôžičku nemuseli splatiť. Skutočný vývoj však svedčí o tom, že firmy sú zainteresované na úspechu projektu a značná časť pôžičiek sa vráti. Napríklad podľa údajov MITI z pôžičiek poskytnutých za roky 1977—1978 bolo roku 1982 splatených už 43,6 % [11, s. 62]. Skutočný podiel štátneho financovania je teda nižší, než sa oficiálne vykazuje, pričom úplné údaje o platení pôžičiek poskytnutých na jednotlivé programy nie sú k dispozícii.

Japonský „model“ priemyselnej politiky si získal mnohých stúpencov v priemyselých kruhoch v USA. Predstavitelia odvetví, ktoré sa cítia ohrozené japonskou konkurenciou, požadujú, aby sa aj v USA sformovala národná priemyselná politika, založená — podľa japonského vzoru — na spolupráci štátu a biznisu. Žiadajú explicitnú štátnu podporu odvetví špičkových technológií, finančnú účasť štátu na fondoch rizikového kapitálu (ktoré by financovali vývoj nových technológií), ponechať daňový úver na zvýšenie výdavkov na výskum, zrýchliť amortizáciu, umožniť širšiu kooperáciu právne samostatných firiem a celkove koordinovať využívanie rozličných hospodárskopolitických nástrojov, ktoré majú stimulovať štruktúrnu adaptáciu [5, s. 36—42]. Oficiálne miesta v USA i teoretici, ktorí sú členmi Rady ekonomických poradcov prezidenta, však rozhodne odmietajú požiadavky na selektívnu priemyselnú politiku a tvrdia, že štát by nemal suplovať alokačnú funkciu trhu v procese štruktúrnych zmien (s výnimkou programov zameraných na zvýšenie obranyschopnosti krajiny).

4. Úloha antimonopolnej politiky pri stimulovaní štruktúrnej adaptácie

Opatrenia štátu zamerané na formovanie konkurenčného prostredia v ekonomike plnia protirečivú úlohu v procese štruktúrnych zmien. Na jednej strane je konkurencia hybnou silou štruktúrnej adaptácie a všetky opatrenia štátu zamerané proti monopolnej moci, na vytvorenie podmienok pre efektívnu konkurenciu, sú vlastne príspevkom k vytvoreniu atmosféry priaznivej pre adaptačnú pružnosť hospodárskych subjektov. V podobnom zmysle pôsobia aj deregulačné opatrenia štátu a zrušenie štátneho monopolu v niektorých odvetviach. Na druhej strane realizácia zásadných štruktúrnych zmien a nákladných programov vedecko-technického rozvoja si vyžaduje kooperáciu viacerých hospodárskych subjektov, čo je v rozpore s tradičným antitrustovým zákonodarstvom.

V Japonsku sú antitrustové opatrenia menej prísne a široká kooperácia firiem sa nielen povoľuje, ale aj stimuluje. To, pravda, neznamená, že by medzi firmami, ktoré napr. spolupracujú v oblasti výskumu a vývoja, neexistovala konkurencia v iných oblastiach (napr. pri znižovaní nákladov vo výrobe, pri prispôbovaní kvality výrobkov požiadavkám zákazníkov a pod.). No pre firmy, ktoré nie sú súčasťou kooperujúceho zväzku alebo tradičného zoskupenia (napr. keiretsu), je prenikanie na príslušný trh ťažké. Tieto bariéry vstupu na japonské trhy platia nielen pre zahraničných výrobcov, ale aj pre domácich „vonkajších“ konkurentov. To je iste monopolistické ohraničenie, ktoré sťažuje medziodvetvové prelievanie kapitálu ako dôležitú súčasť štruktúrnej adaptácie. Medziodvetvové presuny zdrojov sa väčšinou uskutočňujú v rámci diverzifikovaných koncernov alebo v rámci zoskupení firiem, preniknutie nových podnikov do odvetvia je zriedkavé. V USA naproti tomu je zakladanie nových podni-

kov a vstup nových firiem na trh dôležitým dynamizujúcim faktorom v štruktúrnej adaptácii.

V USA by kooperačné vzťahy takého typu, ako sú bežné v Japonsku, boli v rozpore s antitrustovými zákonmi. Preto sa predstavitelia biznisu (najmä odvetví špičkových technológií) dožadujú zmiernenia antitrustových zákonov. Pritom benevolentnejší prístup k uplatneniu antitrustových zákonov sa v USA uplatňuje už od začiatku 80. rokov. Ako reakcia na „japonskú výzvu“ začali v USA vznikať konzorciá firiem (zamerané na spoločné výskumné programy) najmä v mikroelektronike. Takáto kooperácia firiem bola fakticky umožnená až zákonom z r. 1984 (National Cooperative Research Act). K najvýznamnejším kooperačným zoskupeniam patrí MCC (Microelectronics and Computer Technology Corporations) v Austine v Texase, ktoré zahŕňa 19 firiem, SRC (Semiconductor Research Corporation) v Severnej Caroline a Bellcore (Bell Communication Research). Kooperáciu mimo oblasti výskumu (napr. výmenu informácií o vývoji nových výrobkov a technológií) antitrustové zákonodarstvo zatiaľ nepovoľuje.

No výsledky týchto konzorcií zatiaľ nie sú presvedčivé. Americké firmy nemajú veľké skúsenosti v dlhodobej kooperácii, čiarkové záujmy prevládajú nad spoločnými.⁴ Úloha štátu sa v podstate redukuje na to, že podobné konzorciá „trpí“, nestimuluje však ich vznik, nepodporuje ich finančne. Výnimku tvorí iba zoskupenie Sematech, kde 50 % prostriedkov poskytuje Pentagón.

V politike reindustrializácie v oboch krajinách hrá významnú úlohu spolupráca biznisu s univerzitami a s výskumnými inštitúciami, pričom túto spoluprácu rozličnými formami stimuluje štát. V Japonsku sa takáto spolupráca rozvinula najmä od polovice 70. rokov v rámci výskumných združení, do ktorých sú zapojené súkromné podniky i štátne inštitúcie. Štát poskytuje svoje výskumné laboratóriá, súkromné firmy prispievajú vlastným kapitálom a zapoja do programu vlastných výskumníkov. Nové technológie, ktoré sa vyvinuli v rámci takého združenia, sa potom pružne prenášajú do zúčastnených podnikov. MITI pritom dbá, aby nedochádzalo k diskriminácii a aby výsledky spoločného výskumu mohli využívať skutočne všetky zúčastnené firmy.

V USA spolupráca priemyselných firiem s univerzitami zohráva dôležitú úlohu najmä v začiatkových fázach inovačného cyklu. Táto spolupráca sa uskutočňuje najmä pomocou neformálnych kanálov (prostredníctvom absolventov univerzít, ktorí pracujú v priemysle, vzájomnou výmenou kádrov, na vedeckých konferenciách a pod.). Avšak v poslednom čase sa rozširujú aj inštitucionalizované väzby medzi univerzitami a biznisom (napr. výskumné konzorciá, zakladanie spoločných podnikov a pod.).

⁴ Typickým príkladom môže byť rozpad zaskupenia U.S. Memories (tvorili ho IBM a 6 ďalších veľkých firiem) v januári 1990.

Dôležitú úlohu pri vytváraní priestoru pre takúto spoluprácu zohralo formovanie vedeckovýskumných parkov.

Významnú úlohu vo vedcko-technickom rozvoji a v štruktúrnej adaptácii v oboch krajinách zohrávajú malé inovačné podniky, ktorých boom nastal najmä v 80. rokoch. Na jednej strane malé podniky samy zvyšujú pružnosť systému, pružné reagovanie na požiadavky trhu, na druhej strane prispievajú k formovaniu celkovej konkurenčnej atmosféry, ktorá aj veľké korporácie núti k pružnej adaptácii. Okrem toho sú malé podniky tvorcami väčšiny nových pracovných miest — pomáhajú umiestniť pracovné sily uvoľnené v rámci reštrukturalizačných programov z veľkých firiem. Z týchto dôvodov štát v oboch krajinách rozličnými formami podporuje vznik a rozvoj malých podnikov.

V USA hrá kľúčovú úlohu nepriama podpora — prostredníctvom stimuluovania tvorby rizikového kapitálu. Spoločnosti rizikového kapitálu pomáhajú prekonať jeden zo základných problémov malých firiem — nedostatok finančných prostriedkov.⁵ Spoločnosti (partnerstvá) rizikového kapitálu investujú svoje prostriedky do novozaložených inovačných firiem, pričom vysoké riziko neúspechu je tu vyvážené vysokým podielom na zisku príslušných podnikov. Spoločnosti rizikového kapitálu poskytujú menším podnikom nielen finančné prostriedky, ale aj pomoc v oblasti riadenia, konzultácie pri dôležitých podnikateľských rozhodnutiach a pod.

Vláda, pravda, podporuje zakladanie malých podnikov aj rozličnými priamymi formami. Už roku 1953 bola zriadená Small Business Administration, ktorá mala zabezpečiť prístup malých podnikov k štátnym kontraktom. Finančnú podporu na vedecko-technický rozvoj môžu malé firmy získať jednak od National Science Foundation, jednak od rozličných špecializovaných orgánov (nar. ministerstva obrany, energetiky a pod.). Kým v prvom prípade ide prevažne o dotácie na výskum, v druhom prípade ide hlavne o kontrakty. Inovačnú aktivitu malých podnikov majú stimulovať aj centrá nových technológií a rozličné formy spolupráce s univerzitami (najmä spoločné výskumné programy). V posledných rokoch sa na viacerých amerických univerzitách zakladajú centrá pre rozvoj malých podnikov, ktoré poskytujú informačnú a konzultačnú pomoc malým podnikom a stimulujú difúziu vedecko-technických poznatkov. Okrem toho sú na popredných univerzitách zriadené inovačné centrá (financuje ich National Science Foundation), ktoré zapájajú študentov do projektov zameraných na vývoj nových výrobkov a zakladanie nových podnikov [10, s. 165—172]. V súčasnosti sa v USA presadzuje požiadavka, aby rozličné štátne a pološtátne inštitúcie viac podporovali zahraničnú expanziu ma-

⁵ Financovanie prostredníctvom bankového úveru často neprichádzalo do úvahy preto, lebo tu bolo vysoké riziko neúspechu a banky za takýchto okolností neboli ochotné poskytnúť úver. V posledných rokoch sa tento postoj smerických bánk zmenil, sú ochotné poskytovať úvery aj malým podnikom.

lých a stredných firiem, poskytovali im záruky pri zahraničných investíciách, výhodné úvery a pod.

Kým v USA malé a stredné inovačné firmy vznikajú do značnej miery nezávisle od veľkých koncernov, v Japonsku sú malé podniky zväčša súčasťou pyramídy podnikov, závislej od veľkej korporácie. Preto aj inovačná aktivita malých podnikov väčšinou vychádza z vedecko-technickej stratégie veľkých koncernov. To, pravda, neznamená, že malé podniky sú iba pasívnymi vykonávateľmi inštrukcií veľkých koncernov. Samy prichádzajú s inováciami, konkurujú si navzájom kvalitou dodávok, a prípadne vystupujú ako subdodávatelia viacerých veľkých firiem. Štát rozličnými opatreniami podporuje zvýšenie efektívnosti malých podnikov. Zabezpečuje pre ne výchovu kádrov, organizuje rozličné školenia, poskytuje informačnú a konzultačnú pomoc (na celoštátnej i lokálnej úrovni). Pre financovanie malých podnikov je dôležitý systém úverového ručenia. Patria sem jednak investičné orgány štátneho typu, jednak v Tokiu i v jednotlivých regiónoch existujú osobitné zväzky poskytujúce záruky na úver. Malé podniky sú aj daňovo zvýhodnené⁶ v porovnaní s veľkými firmami. Značnou výhodou pri financovaní je nízka úroková miera.

Štát podporuje kooperáciu, príp. aj fúzie medzi malými podnikmi, výmenu vedecko-technických informácií, know-how, vytváranie medzipodnikovej informačnej siete. Priama spolupráca malých a stredných podnikov s univerzitami nie je taká rozšírená ako v USA.

Na podporu drobného podnikania existujú osobitné orgány: Úrad pre drobné podnikanie pri MITI, Investično-finančná korporácia pre drobné podnikanie, Zväz drobných podnikateľov. Významne sa na stimulovaní malých podnikov podieľajú miestne orgány.

5. *Politika v oblasti zahranično-ekonomických vzťahov a štruktúrna adaptácia*

Štruktúrne zmeny prebiehajúce v súčasnom svete majú výrazne medzinárodný charakter. Kľúčovým subjektom v tomto procese sú transnacionálne korporácie, ktoré v praxi uskutočňujú medzinárodnú alokáciu i realokáciu zdrojov. Stratégiou transnacionálnych korporácií sa však na tomto mieste nemôžeme zaoberať, vyžaduje si to osobitnú štúdiu.⁷ Zahranično-ekonomická politika štátu však môže pre túto stratégiu vytvárať priaznivé alebo menej priaznivé podmienky, môže ponechať formovanie špecializačného profilu ekonomiky v medzinárodnej deľbe práce v podstate na inicitívu podnikateľských subjektov, alebo môže do tohto procesu cielavedome zasahovať.

⁶ Malé podniky platia v priemere zo zisku 28 % dane, veľké podniky 37,5 %. Investície sa odrátavajú z daňového základu.

⁷ Zahranično-ekonomickou stratégiou amerických a japonských firiem sme sa zaoberali v práci [15, s. 55—63].

V zahranično-ekonomickej stratégii USA sa v období po druhej svetovej vojne uplatňovali dva základné a navzájom si protirečiace princípy:

- zásada voľného obchodu,
- podriadenie zahranično-ekonomických vzťahov globálnym politickým cieľom USA.

Politika Reaganovej administratívy sa hlásila k zásade voľného obchodu (a voľného medzinárodného pohybu kapitálu) ako k dôležitej podmienke úspešnej reštrukturalizácie ekonomiky. V rozpore s touto zásadou však boli ohraničenia exportu strategicky dôležitých tovarov. V polovici 80. rokov bolo do tejto kategórie zahrnutých cca 100 000 druhov výrobkov, vrátane mnohých výrobkov špičkových technológií. Tieto ohraničenia boli ostro kritizované podnikateľským sektorom, najmä strojárskymi a elektrotechnickými firmami, ktoré v nich videli prekážku svojich zámerov v rozvoji medzinárodnej deľby práce. No praktické porušovanie zásady voľného obchodu sa netýkalo iba strategicky dôležitých tovarov. Uskutočňovali sa aj protekcionistické opatrenia (napr. tzv. dobrovoľné ohraničenia exportu krajín, ochranárska cenová politika) na podporu určitých odvetví. Príkladom takejto politiky môže byť oceľarsky priemysel. Podľa dobrovoľných ohraničení exportu, prijatých roku 1984, dovoz ocele do USA nesmie prekročiť 20 % kapacity amerického trhu. Zisky dosahované na základe tohto ohraničenia sa nesmú investovať v inom odvetví. To je rozhodne administratívny zásah do alokácie zdrojov, ktorý sa v „rétorike“ politiky reindustrializácie veľmi odsudzoval. Bushova administratíva sa rozhodla predĺžiť platnosť tohto ohraničenia [4, s. 24].

Japonsko v povojnovom období uskutočňovalo výrazne protekcionistickú politiku. Bariéry importu tovarov i kapitálu zohrávali dôležitú úlohu v štruktúrnych zmenách v japonskej ekonomike. Zároveň štát rozličnými daňovými a úverovými nástrojmi, a často aj administratívnymi opatreniami stimuloval export japonských výrobkov. Väčšina administratívnych bariér voľného pohybu tovaru a kapitálu už síce bola odbúraná, no prenikanie na japonský trh je pre zahraničné firmy stále ešte veľmi ťažké. Organizácia japonských firiem do uzavretých zoskupení je závažnou prekážkou vstupu zahraničných konkurentov. Kúpiť účastiny japonských firiem je pre zahraničný kapitál stále ťažké. Prekážkou importu sú aj stabilné dodávateľsko-odberateľské vzťahy medzi japonskými firmami a existencia vertikálne integrovaných koncernov, ktoré mnohé súčiastky vyrábajú samy. Zatiaľ tieto prekážky vstupu (podobne ako aj nízky podiel zahraničnej výroby) neboli brzdou zvyšovania efektívnosti a konkurenčnej schopnosti japonskej ekonomiky. No pri súčasnom postavení Japonska ako svetovej veľmoci je relatívna uzavretosť japonského trhu vážnym problémom v medzinárodnoobchodných a finančných vzťahoch a pravdepodobne sa situácia bude musieť zmeniť.

Záver

Cieľom nášho príspevku bolo preskúmať, ktorý mechanizmus štruktúrnej adaptácie je vhodnejší na plnenie cieľov politiky reindustrializácie — japonský alebo americký? Odpoveď na túto otázku je veľmi ťažká. Oba „modely“ majú svoje prednosti a nedostatky a ktorý z nich bude lepšie vyhovovať podmienkam 3. tisícročia, to ukáže budúcnosť.

Prednosťou modelu štruktúrnej adaptácie, typického pre USA, je stimulovalenie základného výskumu a generovania originálnych vedecko-technických poznatkov, atmosféra vhodná pre rozvoj tvorivej iniciatívy jednotlivcov a zakladateľskej aktivity (zakladanie nových podnikov). Pre USA je tiež charakteristický veľmi pružný trh práce a rozvinutý trh kapitálu, čo je dôležitou podmienkou pružnej a efektívnej realizácie štruktúrnych zmien. Významnú úlohu zohráva aj štátne financovanie — či už v rámci štátnych programov, alebo v podobe výhodných štátnych objednávok a tzv. trh tvoriaci efekt štátnych objednávok. Postavenie amerických transnacionálnych korporácií vo svetovej ekonomike umožňuje skutočne globálnu stratégiu, plné využitie výhod medzinárodnej delby práce, ktoré — pri správnej hospodárskopolitickej atmosfére vnútri USA — môžu byť prínosom pre americkú ekonomiku.

Hlavnou prednosťou japonského modelu je špecifický mechanizmus kooperácie štátu a biznisu pri formovaní štruktúrnej stratégie i pri praktickej realizácii programov, výhodná úverová politika (opierajúca sa o tradične vysokú mieru úspor), stabilita politického prostredia, čo celkovo priaznivo vplýva na dlhodobú orientáciu podnikov. Dôležitú úlohu v štruktúrnej adaptácii zohráva aj mechanizmus medzifiremnej kooperácie, podmienený osobitosťami štruktúry podnikateľského sektora v Japonsku. Skúsenosti japonských firiem na zahraničných trhoch, ich tradične proexportná orientácia (spolu so špecifickými metódami zvyšovania efektívnosti výroby vnútri japonskej ekonomiky) môžu byť faktorom naďalej pozitívne ovplyvňujúcim ich medzinárodnú konkurenčnú schopnosť.

Je pravdepodobné, že v ďalšom priebehu adaptačných procesov sa pozitívne črty oboch modelov ešte rozvinú, pričom bude prebiehať aj vzájomné preberanie pozitívnych skúseností a učenie sa z chýb nesprávne zvolenej politiky. Už v súčasnosti možno pozorovať tendencie k zblíženiu štruktúrnoadaptačných mechanizmov oboch krajín.

Skúsenosti z doterajšieho uskutočňovania politiky reindustrializácie v oboch skúmaných krajinách sú v mnohom poučné aj pre iné štáty, vrátane Česko-Slovenska. A to aj napriek tomu, že ČSFR je malá krajina a USA i Japonsko sú svetové veľmoci, že sú tu veľmi veľké rozdiely v inštitucionálnych podmienkach atď.

Základné poučenie — potvrdené napokon aj skúsenosťami iných priemyselne vyspelých krajín — spočíva v tom, že štruktúrna politika štátu

nemôže pôsobiť proti logike trhových síl, nesmie brániť pôsobeniu konkurencie a deformovať trhové signály, ale práve naopak, má vytvárať priaznivé podmienky pre efektívne fungovanie trhu. No štruktúrna politika štátu môže (za aktívnej účasti podnikateľského sektora) anticipovať výsledky štruktúrneho vývoja, ku ktorým by viedlo fungovanie trhu a vplývať na urýchlenie a zefektívnenie tohto vývoja rozličnými ekonomickými nástrojmi.

Skúsenosti USA poskytujú mnohé podnety k tomu, ako sa dá daňová politika využívať na stimulovanie vedecko-technického rozvoja a investícií (investičný daňový úver, odrátanie prírastku výdavkov na výskum od daňového základu, daňové stimulovanie tvorby rizikového kapitálu a pod.). Ukazujú aj význam neinflačného prostredia pre štruktúrnú adaptáciu. Poučiť sa možno aj z praktického uskutočňovania antitrustovej politiky v 80. rokoch. Ukazuje sa totiž, že demonopolizáciu nemožno dohnať tak ďaleko, aby sa výrazne oslabil konkurenčná schopnosť podnikov. Zaujímavé sú aj viaceré inštitucionálne osobitosti adaptačného mechanizmu v USA: napr. formy spolupráce univerzít a biznisu, existencia spoločností rizikového kapitálu, opatrenia na podporu zakladania malých podnikov (na federálnej i na lokálnej úrovni) a pod.

Japonský model je pre nás poučný predovšetkým ako určitý systém indikatívneho plánovania, založený na spolupráci (partnerskom vzťahu) štátu a biznisu. Japonské skúsenosti ukazujú, že aktívna priemyselná politika štátu nemusí byť založená na direktívach a predstave o „vševědúcom“ štáte, že reálne programy štruktúrneho a vedcko-technického rozvoja sa rodia práve v dialógu medzi štátom a podnikmi a že aktívna účasť podnikateľského sektora na ich formovaní je aj zárukou efektívnej realizácie týchto programov. Vývoj japonskej ekonomiky po druhej svetovej vojne ukazuje, aký význam môže mať politická stabilita pre hospodársky rozvoj a štruktúrnú adaptáciu. Poučiť sa možno aj z foriem štátnej podpory drobného podnikania, zo štátneho regulovania exportnej expanzie japonských firiem, z mechanizmu formovania štátno-súkromných výskumných združení a pod.

Došlo 25. 6. 1990

Literatúra

- [1] BEHRMAN, J. N.: *Industrial Policies: International Restructuring and Transnationals*. Lexington, Massachusetts, Lexington Books 1984.
- [2] BOSKIN, M. J.: *Tax Policy and Economic Growth: Lessons from the 1980s*. *Journal of Economic Perspectives*, 1988, č. 4.
- [3] BRAYTON, F. — CLARK, P. B.: *The Macroeconomic and Sectoral Effects of the Economic Recovery Act*. Board of Governors of the Federal Reserve System, Staff Study 1948, Washington, December 1985.
- [4] *BUSINESS Week*, 22. 5. 1989.
- [5] *BUSINESS Week*, 5. 2. 1990.
- [6] *ECONOMIST*, 3. 2. 1990.

- [7] ECONOMIST, 9. 1. 1982.
- [8] LANDAU, R. — JORGENSON, D. (eds.): Technology and Economic Policy. Cambridge, Massachusetts, Ballinger Publishing Company 1986.
- [9] NELSON, R. R. (ed.): Government and Technical Progress. A Cross-Industry Analysis. New York, Pergamon Press 1982.
- [10] OECD: Innovation in Small and Medium Firms. Paris, OECD 1982.
- [11] PATRICK, H. (ed.): Japan's High Technology Industrial Policy. Washington, University of Washington Press 1986.
- [12] ROTHWELL, R. — ZEGVELD, W.: Reindustrialization and Technology. London, Longman 1985.
- [13] U.S. CONGRESS. Joint Economic Committee. Venture Capital and Innovation. Washington, December 1984.
- [14] WYCKOFF, A. W. — TORNATZKY, L. G.: Statelevel Efforts to Transfer Manufacturing Technology. A Survey of Programs and Practices. Management Science, 1988, č. 4.
- [15] ŠESTÁKOVÁ, M: Mechanizmus adaptácie ekonomiky USA a Japonska na podmienky novej etapy VTR. In: Vplyv súčasnej etapy vedecko-technickej revolúcie na mechanizmus fungovania kapitalistickej ekonomiky. [Výskumné práce, č. 77.], Bratislava, EÚ SAV 1989.

Úloha štátu v štruktúrnoadaptačnej stratégii hlavných západoeurópskych krajín

KOMÍNKOVÁ, Zora

Západná Európa vstúpila do obdobia prispôsobovania „svojej“ ekonomiky novým podmienkam v medzinárodnej delbe práce, bezprostredne spätým s účinkom novej kvality technologického rozvoja na zmeny v dopytových orientáciách, s veľkým handicapom roztriešteného ekonomického priestoru, a to nielen v dôsledku jej politického usporiadania, ale aj vzhľadom na rozličnú veľkosť a reálnu výkonnosť ekonomík jednotlivých krajín. Medzinárodná podmienenosť adaptačných procesov v ich vecnej i mechanizovanej podobe sa v západnej Európe pociťovala predovšetkým na úrovni národných štátov a svetový rozmer internacionalizácie hospodárskeho života sa videl skôr v užšom „európskom“ kontexte. Úroveň konkurenčnej schopnosti západoeurópskych ekonomík sa dlhodobo merala relatívne mäkkými podmienkami západoeurópskeho trhu, ktorý v predchádzajúcom období lacných surovín a saturovania ekonomík masovou produkciou uspokojoval zahraničné nároky západoeurópskych producentov. Dôležitým faktorom špecifických reakcií západoeurópskych krajín na zmenené ekonomické podmienky v 70. rokoch bola aj všeobecná politicko-ekonomická klíma v západnej Európe, dlhodobo utváraná tradíciou dopytovo stimulatívnej keynesovskej makroekonomickej regulácie s rozsiahlou ekonomickou aktivitou štátu, politikou „štátu blahobytu“, zabezpečujúcou znovurozdeľovacími mechanizmami pomerne vysokú úroveň sociálno-ekonomických istôt obyvateľstva.

Deficitné financovanie ekonomiky spolu s „európskym“ rozmerom medzinárodnej konkurencie fakticky pôsobili ako filter reálneho vývoja svetových hodnotových relácií po prvom ropnom šoku a následných štruktúrnych krízach z prvej polovice 70. rokov. Dôsledné uskutočnenie nevyhnutných štruktúrnych zmien v ekonomikách západoeurópskych krajín sa preto ešte nejavilo natoľko naliehavé.

V časovom slede štruktúrnoadaptačných procesov západoeurópskych ekonomík sa 70. roky dnes javia ako obdobie „veľkých štruktúrnych pre-

sunov“, a zároveň ako určité prechodné obdobie hľadania novej hospodárskej stratégie, poznamenané prvoradou snahou jednotlivých krajín vymaniť svoje ekonomiky z dlhodobu výhodne fungujúcej závislosti ich výrobných potenciálov od surovinových a energetických dovozov a čo najrýchlejšie prebudovať ich zdrojovú náročnosť. Až druhý ropný šok a hospodárska recesia zo začiatku 80. rokov ukázali, a západoeurópskym, všeobecne vysokootvoreným ekonomikám zvlášť, že úspešne čeliť zmeneným podmienkam v medzinárodnej deľbe práce neznamená iba prispôbovať vnútorné štruktúry zdrojovým obmedzeniam a na úkor produktivity práce udržiavať vysokú úroveň zamestnanosti, ale predovšetkým do týchto nových, podstatne náročnejších zahraničnokonkurenčných podmienok aktívne vstúpiť. Stratégiu viac-menej „pasívneho prispôsobenia“ zo 70. rokov preto v 80. rokoch vystriedala „technologická“ stratégia, sledujúca internacionálne dimenzie výkonnosti národných ekonomických potenciálov.

V 80. rokoch sa v západnej Európe zosilňuje aj vedomie spoločného „európskeho“ záujmu v konkurenčne najdôležitejších sférach činnosti, ktoré s cieľom prekonať národné rozvojové obmedzenia (tak z hľadiska veľkosti trhu, ako aj z hľadiska zdrojového a kádrového zabezpečenia) a urýchliť „zaplnovanie“ technologickej medzery medzi západnou Európou a jej zaoceánskymi súpermi, ústi do rozmachu rozličných medzinárodných — nadštátnych, medzištátnych i medzifiremných adaptačných procesov.

Za týmto všeobecným konštatovaním o zmene základnej hospodárskopolitickej stratégie západoeurópskych krajín treba, pravda, vidieť komplex zmien, ktoré sa v ekonomikách týchto krajín udiali na jednej strane v ich vecných štruktúrach a na druhej strane v mechanizmoch, ktoré tieto zmeny uvádzali do pohybu.

Z hľadiska vecných štruktúr sa v 80. rokoch rozhodujúcim objektom, ale — čo je obzvlášť dôležité — aj subjektom štruktúrnoadaptačných procesov stali odvetvia špičkových technológií, resp. predovšetkým výrobné odbory informačného komplexu (mikroelektronika, telekomunikácie, výpočtová technika). Oproti tomu v 70. rokoch, aj keď nemožno povedať, že tieto výrobné odbory nepatrili medzi výsostné sféry hospodárskopolitického záujmu, v zásade v tomto desaťročí sa rozhodujúca časť spoločenského úsilia i zdrojov sústredila na riešenie problémov energetiky a sanácie tradičných odvetví najmä ťažkého priemyslu (hutníctvo, stavba lodí, banský priemysel a pod.). Pritom bezprostredná účasť odvetví, resp. ich podnikov, ako subjektov štruktúrnej adaptácie, bola vo veľkej miere zacloňovaná rozsiahlym podielom štátu na realokácii zdrojov, takmer bezbrehým využívaním znovurozdeľovacej funkcie rozpočtovej politiky.

Z mechanizmu hľadiska preto treba zdôrazniť, že v stratégii štruktúrnej adaptácie západoeurópskych krajín sa v priebehu 70. a 80. rokov

podstatne zmenil vzťah medzi centrálnou reguláciou (uskutočňovanou štátom, resp. jeho ústrednými orgánmi a inštitúciami) a trhovou reguláciou (uskutočňovanou na úrovni subjektov podnikateľského sektora) týchto procesov. A to tak v objeme vynakladaných zdrojov, ako aj v strategickom zacielení štruktúrnoadaptačnej aktivity štátu a podnikovej sféry. Základná vývojová línia pritom smerovala k výraznému ústupu štátu z činností priamo spätých s výrobnou sférou do predvýrobných činností, súvisiacich najmä s vedecko-technickým rozvojom, a od priamych foriem stimulovania štruktúrnoadaptačných procesov k nepriamym formám pri súčasnom vytváraní všeobecných predpokladov adaptívneho správania celej ekonomiky. Naproti tomu úloha podnikovej sféry v štruktúrnych zmenách sa podstatne zvyšuje a fakticky nadobúda kľúčový význam.

Treba mať, pravda, na zreteli, že všetky tieto procesy prebiehali ako tendencia, ako vzájomné prelínanie zámerov štátu a podnikateľskej sféry, ktoré sa usilujú uskutočniť na základe im vlastných možností a dostupných informácií v ohraničených zdrojových podmienkach, pritom v podmienkach rýchlo sa meniacich, a preto neistých a riskantných. Preto, napriek zvyšovaniu významu mikroekonomických mechanizmov v procesoch štruktúrnej adaptácie, nie je zmyslom tejto tendencie úplné vylúčenie štátnych regulačných zásahov, ale hľadanie racionálnej, resp. optimálnej symbiózy oboch úrovní, ktorá by mala dať adaptačným mechanizmom na jednej strane garanciu určitej stability a na druhej strane žiadúcu flexibilitu.

V tomto príspevku sa sústreďíme v prvom rade na úlohu štátu v štruktúrnoadaptačnej stratégii troch hlavných západoeurópskych krajín — SRN, Veľkej Británie, Francúzska, a čiastočne aj Talianska. Pozornosť venujeme najmä 80. rokom. Avšak vzhľadom na to, že 70. roky boli práve pre západoeurópske krajiny veľkým poučením, ktorého dôsledkov sa iba veľmi pomaly zbavovali, treba si najsť všimnúť aj toto obdobie.

1. „Veľké programy“ štruktúrnej politiky v 70. rokoch

Prakticky až do konca 70. rokov (vo Francúzsku, ale aj v SRN ešte aj na začiatku 80. rokov) hospodárska politika západoeurópskych štátov stále sledovala tradičnú koncepciu keynesovského stimulovania dopytu pomocou deficitného financovania. 70. roky boli v týchto krajinách predovšetkým obdobím nesmierneho boomu extenzívnych foriem štátneho štruktúrneho regulovania, koncipovaného fakticky ako strednodobá, resp. dlhodobjšia, výrazne *cieľovo-programová štátna štruktúrna politika*. Jadrom štruktúrnej politiky bola *priemyselná politika*, ktorej realizáciu neustále sprevádzalo dilematické rozhodovanie medzi úsilím o sanáciu tradičných odvetví najmä ťažkého priemyslu a stimulovanie rozvoja moderných priemyselných odvetví. Vo väčšej či menšej spojitosti s úlohami priemyselnej politiky, a fakticky ako nová dôležitá súčasť celko-

vej štruktúrnej politiky sa v 70. rokoch prudko rozvíjala aj štátna *vedeco-technická politika*.

V priemyselnej politike štát využíval predovšetkým rozličné formy *centralizácie kapitálu*. Tie postupne prerastali, resp. prelínali sa s komplexnejšími programami štruktúrneho regulovania odvetvového charakteru.

Politika centralizácie kapitálu sledovala v prvom rade zvýšenie konkurenčnej schopnosti západoeurópskych firiem, ktoré sa odvodzovalo z logiky jednoduchej väzby efektívnosti na veľkosť firmy. Priama i nepriama účasť štátu na týchto procesoch sa najviac uplatnila vo Veľkej Británii, vo Francúzsku a v Taliansku. V SRN sa presadzovali skôr po súkromno-podnikateľskej línii. Centralizačné procesy štát podporoval jednak organizačne-administratívnymi opatreniami, pomocou subvencií a pôžičiek pri reorganizácii činnosti spoločností a štátnymi objednávkami, ktoré poskytoval prednostne najväčším spoločnostiam,¹ jednak daňovou politikou a ďalšími finančno-úverovými nástrojmi. Zamýšľaný konkurenčný efekt sa však zvyčajne nedostavil, pričom pre štát znamenali tieto operácie aj veľké (priame i nepriame) finančné straty. Organizačné zjednotenie veľkého počtu podnikov totiž spravidla nebolo sprevádzané skutočnou ekonomickou koncentráciou. Nevyužili sa možnosti delby práce a racionalizácie vnútri spoločností. Daňové úľavy poskytované veľkým spoločnostiam oberali štátny rozpočet o príjmy a na druhej strane neefektívne fungovanie veľkých podnikov sa riešilo opakovanými dotačným injekciami štátnych peňazí, ktoré tlačili na výdavkovú stránku rozpočtu.

Druhým cieľom centralizačných procesov v 70. rokoch bola štátna sanácia stratových súkromných spoločností. To zväčša viedlo k vytváraniu „zmiešaných“ spoločností, alebo až k úplnej nacionalizácii a formovaniu veľkých štátnych podnikov v príslušnom odvetví. Nesprávne odhadnutý efekt fúzií firiem z hľadiska diverzifikácie výroby, alebo nedocenenie nebezpečenstva monopolizácie trhu, či neproduktívne vynaloženie prostriedkov poskytnutých na plánované reštrukturalizácie však do kritickej miery vyostřili fungovanie štátnych priemyselných gigantov a na stále vyššej úrovni reprodukovali ich nároky na verejnú finančnú pomoc.

Základnou organizačnou formou štátnej priemyselnej politiky boli v 70. rokoch v západoeurópskych krajinách *odvetvové programy*. Okrem sanácie chronicky depresívnych odvetví (hutníctva, vzhľadom na jeho význam v národohospodárskom komplexe a na vysoký podiel na celkovej zamestnanosti, stavby lodí, vzhľadom na rastúcu konkurenciu krajín juhovýchodnej Ázie; baníctva, prípadne textilného priemyslu) mali za cieľ aj rozvoj moderných odvetví (výpočtová technika, ekonomika, letecká a železničná doprava). Ich zmyslom bolo poskytnutie štátnej finančnej

¹ Napríklad vo Francúzsku štátne objednávky v roku 1975 predstavovali takmer 9 % HDP [1, s. 138].

podpory (v podobe dotácií, výhodných úverov, pôžičiek, preferenčných daňových sadziieb a pod.) na dohodnutú modernizáciu, reorganizáciu, špecializáciu alebo racionalizáciu výroby v podnikoch daného priemyselného odvetvia. Vybudovanie silných národných potenciálov v „odvetviach budúcnosti“ sa chápalo ako životná otázka ekonomickej nezávislosti západoeurópskych krajín vzhľadom na rastúci prienik amerického kapitálu do európskych spoločností a na európske trhy.

Prvé obmedzenia odvetvových programov začali signalizovať neuspokojivé výsledky sanácie tradičných priemyselných odvetví, kde štátne prostriedky poskytované pôvodne na výrobné investície v čoraz väčšej miere degenerovali na priamu záchranu finančnej situácie stratovo hospodáriacich spoločností. Tým sa, pravda, neriešila ekonomická podstata krízy týchto odvetví. Avšak ani v rozvojových odvetviach, kde sa zábery i finančné prostriedky odvetvových programov pretavili do reálne vybudovaných nových výrobných kapacít a napomáhali formovanie progresívnej priemyselnej štruktúry, sa politika odvetvových programov nedá jednoznačne hodnotiť ako úspešná, resp. ekonomicke plne efektívna.

Mechanizmus zabezpečenia veľkých štátnych rozvojových programov sa zväčša (najmä vo Francúzsku, vo Veľkej Británii a v Taliansku) opieral o ústrednú organizačnú úlohu veľkej štátnej spoločnosti alebo výskumnej inštitúcie, ktorá koordinovala činnosť mnohých dodávateľských veľkých i menších prevažne súkromných firiem zmluvne zúčastnených na realizácii programu. Riadiaca funkcia štátnej spoločnosti sa považovala za dôležitú práve pre udržanie národného charakteru programu, lebo internacionalizačné procesy kapitálu v nej mohli byť ľahšie kontrolované, resp. pribrzďované, než v súkromných spoločnostiach. Napriek tomu sa ukázalo, že štátne programy rozvoja moderných priemyselných odvetví boli už v 70. rokoch sprevádzané aj intenzívnym pohybom zahraničného kapitálu. Pritom aj domáce spoločnosti, tak súkromné, ako aj štátne, dávali často pred neistým výsledkom „národného“ programu prednosť zahraničným technologicky zaujímavejším kooperačným vzťahom, a to aj za cenu straty národnej „čistoty“.

Rozmach „mamutích“ programov štátnej štruktúrnej politiky zo 70. rokov vyvolal, prirodzene, veľký teoretický záujem o vyhodnotenie reálneho (spoločensko-) ekonomickeho prínosu týchto programov a na nich založenom mechanizme štruktúrnych zmien. Okrem všeobecnej preťažnosti štátnej štruktúrnej politiky sanačnými cieľmi, ktoré za cenu udržania sociálnej stability, resp. zamestnanosti v tradičných odvetviach priemyslu tu viedli k ďalšiemu poklesu produktivity práce, terčom kritiky sa stal aj výsostne selektívny charakter odvetvových programov a štátnej štruktúrnej politiky vôbec. Ich finančné zabezpečenie znamenalo fakticky umelú realokáciu veľkého objemu štátnych zdrojov, ktorej reálny ekonomický efekt je neistý a riziko neproduktívneho či inflačného znehodnotenia príliš vysoké.

Zjavné makroekonomicky inflačné dôsledky mali predovšetkým programy sanácie tradičných odvetví. Avšak aj rozvojové „veľké projekty“ vo svojich nárokoch na finančné zdroje vysoko prekračovali pôvodné rozpočty.² Jednou z objektívnych príčin rastúcich finančných nárokov na uskutočnenie štátnych rozvojových programov, ktorých rozpočet sa zväčša kalkuloval v bežných cenách bez inflačnej korekcie, bol v 70. rokoch inflačný rast cien surovínových a energetických zdrojov. Dôležitejšia však bola skutočnosť, že pre garanta projektu finančné náklady nepredstavovali obmedzujúci faktor, resp. jednu z kritériálnych podmienok úspechu programu. Nebol ňou fakticky ani časový plán realizácie programu, ktorý aj v prípadoch, že bol stanovený, zväčša sa nedodrжал. Všeobecne veľká časová náročnosť týchto programov pritom vzhľadom na zmeny v cenových reláciách a v ďalších spoločenských, ekonomických a politických podmienkach spätne pôsobila na ich finančné nároky, vnucovala si priebežné korekcie ich technicko-technologických riešení a celkove menila ich efektívne parametre.³

Viacrozmerná možnosť výkladu (ekonomických, politických či medzinárodneprestížnych) cieľov veľkých rozvojových programov, ako aj príčin ich protirečivých výsledkov (z hľadiska funkčnosti technologického riešenia, finančnej a časovej úrovne riadenia, ako aj konečného komerčného efektu) metodicky neumožňuje vyhodnotiť ich úspech odvetvovým prístupom, ale iba v širšom systémovom kontexte všetkých priamych i nepriamych, krátkodobých i dlhodobých efektov, ktoré vyvolali, resp. zapríčinili. Z rovnakých dôvodov sa aj sám odvetvový charakter programov štátnej štruktúrnej politiky ukázal ako ekonomicky odtrhnutý od reálneho fungovania systému okolitých ekonomických štruktúr. V konečnom dôsledku — a často v priamom protiklade s pôvodnými zahraničnokonkurenčnými cieľmi programu — roztváral sa nad stimulovaným odvetvím dáždňik protekcionistickej clony štátnej regulácie, pod ktorým sa deformoval vývoj hodnotových relácií tak v samom odvetví, ako aj v jeho vzťahu k vonkajšiemu okoliu.

Úspešnosť, resp. konkurenčný a efektívny prínos rozvojových odvet-

² Rozbor 3500 veľkých projektov uskutočnených v rozličných krajinách ukázal, že prekročenie ich finančného rozpočtu sa pohybuje v rozmedzí 40—200 %, pričom najvyššie rozdiely zaznamenali vojenské projekty a programy atómového priemyslu [6, s. 7].

³ Na cenové dôsledky prvého ropného šoku napríklad veľmi ťažko doplatil z hľadiska prevádzkových nákladov britsko-francúzsky projekt nadzvukového lietadla Concorde. Z politického hľadiska ho však britská i francúzska strana považujú za úspech: Veľká Británia preto, lebo preukázala želanie „európskej“ spolupráce a schopnosť byť v nej rovnocenným partnerom, Francúzsko preto, lebo rehabilitovalo medzinárodnú povest svojho leteckého priemyslu a vysoké náklady projektu uznalo za „priateľné“ dosiahnutému stupňu modernizácie celého odvetvia. Zmeny v technicko-technologických parametroch a kritériá bezpečnosti prevádzky zase podstatne ovplyvnili programy rozvoja atómovej energetiky. Naopak, ako veľmi úspešný sa dnes javí britský projekt Fulmar na prieskum a využitie nálezísk ropy v Severnom mori, ktorého začiatky v roku 1975 vyzerali ako nezodpovedne nákladné dobrodružstvo [6].

vových programov boli, pravda, podmienené ich vedecko-technickým zabezpečením, technologickou úrovňou samých projektov. Z tohto hľadiska úzko súviseli so zámermi štátnej vedecko-technickej politiky, ktorá v nich napokon bola zväčšia inštitucionálne zastúpená príslušným vedeckovýskumným orgánom. Avšak aj keď sama vedecko-technická politika sa v západoeurópskych krajinách vyznačovala v 70. rokoch tiež charakteristicky odvetvovo orientovaným cieľovo-programovým prístupom, jej zameranie nemalo prvorado komerčné ciele.

Štátne cieľové programy vedecko-technického rozvoja a stimulovanie odvetví špičkových technológií v 70. rokoch vytyčovali skôr všeobecné perspektívne ciele vedecko-technického rozvoja a uplatnenia jeho výsledkov v praxi tak, aby pomohol čo najefektívnejšie využiť vnútorné zdroje rastu tej-ktorej ekonomiky. Týkali sa napr. racionálneho využitia prírodných zdrojov a vývoja nových druhov energie, zvýšenia produktivity práce v priemysle, zabezpečenia ekologickej rovnováhy, rozvoja dopravy a spojov, rozvoja elektroniky, výskumu oceánu a pod. Svojimi výsledkami, pravda pomáhali stimulovať progresívne technologické zmeny a štruktúrne zábery priemyselnej i energetickej politiky. Boli svojím spôsobom určitou predzvestou ústupu štátu z výrobnjej sféry do „predvýrobných“ činností, ktorých organizačné i finančné zabezpečenie nadobúdalo v období narastajúceho mnohostranného vplyvu (najmä) informačných technológií na spoločensko-ekonomické štruktúry vyspelých krajín mimoriadny význam.

Realizačné zabezpečenie štátnych cieľových programov vedecko-technickej politiky, hoci zväčša plne alebo v rozhodujúcej miere kryté štátom, sa v jednotlivých krajinách odlišovalo. Vo Francúzsku, kde sa v podobe cieľových programov prioritných činností stali v druhej polovici 70. rokov priamo súčasťou strednodobých plánov ekonomického rozvoja, ale aj v SRN sa uplatnili priamejšie formy. Charakteristická tu bola ústredná organizačná úloha štátnej výskumnej spoločnosti alebo veľkého štátneho výrobného podniku, okolo ktorých sa na základe zmluvných vzťahov alebo za pomoci ekonomických nástrojov sústreďovali súkromné spoločnosti so špeciálnym výskumným zameraním. Vo Veľkej Británii sa využívali najmä nepriame formy subvencovania pomocou rozličných daňových úľav. V Taliansku funkciu štátnych programov vedecko-technickej politiky suplovali na základe zmiešanej finančnej účasti (často aj s účasťou zahraničného kapitálu) vedeckovýskumné programy štátnych priemyselných holdingových skupín.

2. „Technologická stratégia“ štátu v 80. rokoch

Po recesii z rokov 1980—1982 sa s prehodnotením celej dovtedajšej sústavy regulovania ekonomiky a s celkovou dereguláciou hospodárskeho života mení v západoeurópskych krajinách aj politika štruk-

túrnej adaptácie. Zmenil sa predovšetkým sám vzťah makroekonomickej hospodárskej politiky a štruktúrnej politiky. Oproti 70. rokom, keď štruktúroadaptáčne opatrenia boli vtierané do celkového rámca v zásade keynesovského regulovania, nová koncepcia štruktúrnej adaptácie vyšla z prvoradej, *strategickej úlohy pozitívnych štruktúrnych zmien*, ktorých uskutočnenie nie je viazané na vopred stanovenú hospodársku politiku štátu, ale ony samy sa stávajú určujúcim kritériom formovania celkovej makroekonomickej hospodárskopolitickej stratégie.

V rovine vecných štruktúr sa nová adaptačná stratégia kritériálne podriadila rozdeľovaniu zdrojov v smere zvyšovania podielu technologicky náročných výrobov na celkovej produkcii priemyslu; zvýšenia investícií do odborov špičkových technológií ako kapitálových vstupov zvyšujúcich produktivitu v ďalších priemyselných odvetviach a redukujúcich technologické disparity v priemyselnej štruktúre; zvýšenia výdavkov na výskum a vývoj nových technológií a výrobkov a na ich urýchlenie praktickú aplikáciu s konečným cieľom zvýšenia konkurenčnej schopnosti celej ekonomiky.

V mechanizmovom zabezpečení novej, „*technologickej stratégie*“ sa oproti predchádzajúcim kvantitatívnym formám štátnej štruktúrnej politiky začali zdôrazňovať jej kvalitatívne možnosti zakladané na optimálnom rozdelení a vzájomne účinnom prepojení regulačných funkcií štátu a trhu, resp. makrosféry a mikrosféry ekonomiky. Pri podstatnom obmedzení znovurozdeľovacej funkcie štátneho rozpočtu sa hlavnou makroekonomickou úlohou štátu stáva zabezpečenie všeobecných, dlhodobejšie stabilných podmienok prôinovačnej klímy, priaznivej pre investičnú činnosť a pre zvyšovanie produktivity v súkromnej sfére ekonomiky (pomocou daňových reforiem, ktoré podstatne znížili daňové sadzby z podnikateľského zisku, posilnením úlohy peňažného a úverového regulovania). Dôležitá regulačná funkcia pripadá štátu na trhu práce vzhľadom na nové úlohy v politike zamestnanosti súvisiace s efektívnym vytváraním nových pracovných miest vo verejných službách, v organizácii školstva a prekvalifikačných systémov.

Štátna politika v mikroekonomickej sfére v zásade sledovala decentralizáciu a dereguláciu trhových a výrobných štruktúr s cieľom výrazne posilniť funkciu trhu v adaptačných procesoch podnikateľského sektora. Charakteristickou súčasťou týchto tendencií sa stali privatizačné procesy, ktoré sa, prirodzene, najvýraznejšie prejavili v krajinách so silným štátnym výrobným sektorom, t. j. najmä vo veľkej Británii a vo Francúzsku.

Filozofia základnej makroekonomickej stratégie hlavných západoeurópskych krajín v 80. rokoch (po nepriaznivých stagflačných skúsenostiach z keynesovského financovania ekonomiky pomocou rozpočtových zdrojov a z jeho fakticky konjunkturného uplatňovania) sa presunula k dlhodobjšiemu horizontu a dôslednejšej protiinflačnej politike, uvažujúcej s odbúrovaním, resp. znižovaním rozpočtových deficitov a s presúvaním štátnych regulatívnych opatrení

smerom k novým formám daňovej a úverovej politiky, ktoré bezprostrednejšie ovplyvňujú rozhodovanie jednotlivých hospodárskych subjektov. Zmyslom tohto presunu bolo teda posilniť alokačnú funkciu individuálnych trhových subjektov a na druhej strane oslabiť alokačnú funkciu štátu, ktorá deformovala náplň základných hodnotových kategórií, podmieňujúcich rozhodovanie firiem a jednotlivcov. Tieto deformácie sa veľmi zreteľne prejavovali napr. v podnikoch štátneho sektora, ale aj, ako sme sa už zmienili, pri realizácii veľkých odvetvových projektov v 70. rokoch, pričom veľmi nepriaznivé dôsledky mali na zahraničnú konkurenčnú schopnosť západoeurópskych ekonomík.

Z inštitucionálneho hľadiska prechod k zvýšenému záujmu štátu o dlhodobejšie formovanie stabilného makroekonomického prostredia sa prejavil v osobitnom dôraze na rozvoj dlhodobejšej (strednodobej) finančnej politiky. Britské ministerstvo financií vypracúva od roku 1980 trojročné finančné a rozpočtové výhľady. Vláda každoročne v rámci prípravy rozpočtu publikuje prognózu výdavkov v najbližších troch rokoch, a súčasne aj svoju päťročnú finančnú stratégiu. Všetky prognózy sa každoročne kľzavým spôsobom aktualizujú. Podobne aj rozpočtová politika v SRN spočíva na päťročnom princípe. Ministerstvo financií pripravuje návrh strednodobého rozpočtu, spätého s makroekonomickými prognózami. Potom sa každoročne vypracúva päťročný finančný plán, ktorého východiskovým rokom je bežný rok, ten sa prenáša na rok pripravovaného rozpočtu a na ďalšie tri roky. Finančný plán sa predkladá spolu s rozpočtom a hoci nemá povahu právneho nátlaku, pozitívne sa osvedčuje jeho prognosticko-informačná a kontrolná funkcia pri sledovaní rozpočtových výdavkov a pri koordinácii federálnej rozpočtovej politiky s finančnými rozpočtami krajinských orgánov. Vo Francúzsku, kde strednodobá hospodárska politika štátu sa dlhodobo viazala na indikatívne plánovanie, sa tiež ustúpilo od jeho tradičného poňatia. Hoci inštitúcia plánovania sa zachovala aj v súčasnosti, presadzuje sa myšlienka jeho prevedenia na podobný kľzavý princíp ako finančné plánovanie v SRN a vo Veľkej Británii, zároveň s dôrazom na posilnenie jeho strategicko-funkcie. Prítom pokiaľ ide o budúcnosť národohospodárskeho plánovania, podmieňuje sa jeho zachovanie úzkym spojením s finančným plánovaním, resp. zosúladením ich časových horizontov a samej metodiky v zmysle kľzavého princípu.

Čo sa týka daňových reforiem v 80. rokoch, ich jadrom je zníženie daňového zaťaženia podnikov i jednotlivcov, ktoré vzhľadom na vysokú progresivitu daňových sadzieb fakticky nivelizovalo ich konečné dôchodky a stávalo sa brzdou vyššej individuálnej hospodárskej aktivity.⁴ Druhou tendenciou v daňovej politike je posun od priamych daní k nepriamym daniam (zjavný najmä vo Veľkej Británii), znižovanie marginálnych daňových sadzieb v najvyšších dôchodkových skupinách jednotlivcov (hoci vo Francúzsku tu bol počas vlády socialis-

⁴ Všeobecne sa znížili daňové sadzby z nerozdelených ziskov spoločností. Vo Veľkej Británii zo 40 % v rokoch 1985–1986 na 35 % v roku 1988 na 33 % od roku 1989. Vo Francúzsku v roku 1987 z 50 % na 45 %; v roku 1988 na 42 % a od roku 1989 na 39 %. V SRN sa zdanenie spoločností odlišovalo podľa toho, či išlo o nerozdelené zisky (56 %) alebo rozdelené zisky (36 %). Čiastočné daňové úpravy sa tu uskutočnili v roku 1988 (v celkovej sume asi 14 mld DM), zásadný efekt má však priniesť až „veľká daňová reforma“ z roku 1990: daň z nerozdelených ziskov spoločností sa znižuje na 50 %, pričom celkové očakávané úspory na daniach majú dosiahnuť 44 mld DM [9, s. 118].

tov v prvej polovici 80. rokov opačný pohyb), zvyšovanie daňového prahu — to všetko s cieľom stimulovať individuálne možnosti pri rozhodovaní o použití dôchodkov každej príjmovej skupiny. Všeobecne sa znižujú aj ďalšie odvodové povinnosti podnikateľského sektora (napr. príspevky do fondov sociálneho poistenia).

Druhou stránkou daňových reforiem, ktorá do istej miery vyrovnáva ich krátkodobu sa javiaci nepriaznivý (obmedzujúci) efekt na príjmovú stránku štátneho rozpočtu, je podstatné obmedzovanie štátnych subvencií a dotácií podnikovej sféry, ako aj daňových zvýhodnení, ktoré mali v minulosti najmä veľké spoločnosti a ktoré nezodpovedajú spomenutým podnikateľským a inovačným kritériám.

Tendencia k „neutrálnej“ daňovej politike neodstraňuje absolútne prax poskytovania daňových zvýhodnení. Sú však jednoznačne podriadené cieľom demonopolizácie trhu a stratégii technologického rozvoja. Osobitné daňové zvýhodnenia sa poskytujú napr. malopodnikateľskému sektoru.⁵ Inou formou daňových zvýhodnení, uplatňovaných na všetky podniky, sú napr. daňové úľavy pri reinvestícii ziskov, pri zavádzaní informačnej techniky a nových technologických zariadení, resp. pri výdavkoch, ktoré podniky vynakladajú na výskum a vývoj.

Politika štátu pri usmerňovaní žiadúcich štruktúroadaптаčných procesov podnikateľského sektora predovšetkým podstatne obmedzila priame intervencie štátu, a to tak voči tradičným, ako aj novým priemyselným odvetviám. Tie priame intervencie, ktoré sa uplatňujú aj naďalej, boli podriadené prísnyim účelovým, finančným a časovým kritériám. Hlavnou záujmovou sférou štátu sa stalo stimulovanie vedecko-technického rozvoja, zacielené na posilňovanie vedeckovýskumných potenciálov jednotlivých ekonomík.

Zmeny v základných prioritách štruktúroadaптаčnej stratégie štátu znamenali predovšetkým zásadnú zmenu postoja štátu voči v minulosti prevažne sociálne ladeným programom sanácie tradičných priemyselných odvetví. Vlády prijali v hutníctve, v stavbe lodí a v banskom priemysle tvrdé racionalizačné opatrenia, zamerané na likvidáciu nerentabilných prevádzok i celých podnikov. V štruktúre štátneho financovania týchto odvetví sa podstatne zmenil vzťah medzi dotáciami a pôžičkami.⁶ Decentralizačné procesy sa však v týchto odvetviach výraznejšie neprejavili. Vývoj bol skôr opačný; smeroval k ďalšej centralizácii kapitálu: napr. v SRN pomocou zákonodarstva zvýhodňujúceho racionalizačné fú-

⁵ V SRN pokiaľ zisk v týchto podnikoch nepresiahne 20 000 DM, zdaňuje sa iba polovica, pokiaľ je väčší než uvedená suma, odpočítava sa od zdaniteľného základu 1/4. Vo Veľkej Británii majú podniky so ziskom nižším než 100 000 libier zníženú daňovú sadzbu na 29 %, resp. od roku 1989 na 27 %. Vo Francúzsku sa používa princíp zníženého zdaniteľného základu formou odpočtu utrpených strát v novozaložených podnikoch od vykázaného dôchodku podniku [4, s. 88—89].

⁶ Napríklad vo Francúzsku to v hutníctve — pri celkovom raste oboch položiek z 2,9 mld frankov dotácií a 1,24 mld frankov pôžičiek v roku 1982 na 5,5 mld dotácií a 6,3 mld pôžičiek v roku 1984 — znamenalo zmenu ich vzájomného podielu zo 70 : 30 na 47 : 53 % [8, s. 48].

zie, v Taliansku operáciami ústrednej hutníckej skupiny FINSIDER, pôsobiacej v rámci štátneho priemyselného holdingu IRI. Početné reštrukturalizácie medzi jednotlivými hutníckymi spoločnosťami smerovali okrem celkovo útlmového zamerania najmä k vyššej špecializácii výroby s dôrazom na produkciu s vysokým stupňom spracovania.

Racionalizačné programy tradičných odvetví z 80. rokov mali za cieľ aj odbremenenie financií od dlhodobu neefektívne vynakladaných štátnych dotačných príspevkoch. Súčasťou racionalizačných opatrení v týchto odvetviach sa na druhej strane postupne stáva štátne stimulovanie investícií na vytváranie alternatívnych pracovných príležitostí pre desiaty tisíce uvoľňovaných pracovných síl. Nový zmysel štátnej finančnej a organizačnej pomoci v tradičných priemyselných odvetviach viedol v podstate ku komplexnému riešeniu chronickej krízy dlhodobu stagnujúcich odvetví a napomohol ich prevedenie na dráhu intenzívneho rozvoja.

Za rozsiahlej organizačnej i finančnej podpory štátu sa uskutočňovali najmä na začiatku 80. rokov aj racionalizačné reštrukturalizácie v podnikoch automobilového a chemického priemyslu. Vzhľadom na kritériálnu podmienenosť uskutočňovaných operácií oživením a rozšírením (najmä) zahraničnej konkurečnej schopnosti západoeurópskych spoločností, mali však v týchto odvetviach väčšiu štruktúrnoregulačnú funkciu vnútropodnikové stratégie a riadiace mechanizmy a postupy multinacionálnych korporácií.

Úloha štátu v adaptačných procesoch strategicky, resp. konkurenčne najdôležitejších odvetví špičkových technológií, osobitne komplexu odvetví informačného priemyslu (elektroniky, telekomunikácií, výpočtovej techniky), bola v západoeurópskych krajinách aj v 80. rokoch relatívne vysoká. Podobne ako v ostatných odvetviach štát napomáhal finančnou stimuláciou racionalizačné reštrukturalizácie medzi veľkými spoločnosťami, pričom kritériom štátnej pomoci zväčša bola koncentrácia nielen jednotlivých výrobných odborov, ale aj vedeckovýskumnej činnosti do jednotných vedeckovýskumných a výrobných centier. Rozsiahlu pomoc štát poskytoval aj na investičnú a vedeckovýskumnú činnosť týchto spoločností. S najväčším podielom štátneho subvencovania sa uskutočňovala najmä začiatkom 80. rokov vo Francúzsku po zoštátnení najväčších elektronických spoločností.⁷ Vo všetkých krajinách sa však presadzovali najmä nepriame formy pomoci, ako napr. výhodné investičné úvery, bonifikované pôžičky a daňové úľavy z firemných prostriedkov určených na vedeckovýskumnú činnosť. Významnou formou stimulovania, z ktorej ne-

⁷ Poskytnutie subvencií (až do 50 % investičných výdavkov vrátane výdavkov na výskum a vývoj a na komercializáciu) sa tu podmieňovalo uzavretím tzv. kontraktov plánu. V rámci týchto kontraktov sa od spoločností požadovalo predložiť na štátne posúdenie ich strednodobý investičný program a plán vedecko-technického rozvoja. V skutočnosti však kontrakty plánu boli iba vymenúvaním veľmi vážnych cieľov a na správanie spoločností (zväčša multinacionálneho charakteru) nemali podstatnejší vplyv. V roku 1986 sa od ich zostavovania ustúpilo.

priamo ťažia aj podniky, sú subvencie poskytované štátnym výskumným organizáciám.

Pri všeobecnej koncentrácii štátnych stimulačných opatrení na najväčšie spoločnosti sa na druhej strane rozširuje v odvetviach špičkových technológií záujem štátu aj o činnosť malých a stredných podnikov. Štát predovšetkým podporuje zakladanie a investičnú činnosť malých inovačných firiem rizikového kapitálu, ale pomáha aj pri technologickej modernizácii jestvujúcich malých a stredných podnikov. V SRN sa v rokoch 1980—1983 uskutočnil program štátneho financovania (formou výhodných úverov a dotácií) výdavkov malých a stredných podnikov na vývoj pružných výrobných systémov, na zdokonalenie metód projektovania, zavádzania najmodernejších technologických zariadení, výpočtovej a informačnej techniky. Vo Francúzsku na podporu prieniku inovácií do priemyslu Ministerstvo výskumu a technológií vydalo v rokoch 1983—1984 osobitné prostriedky na povzbudenie spolupráce univerzitného výskumu s malými firmami. Vo Veľkej Británii a v Taliansku, avšak čoraz systematickejšie aj v ďalších krajinách sa rozhodujúci podiel verejnej pomoci malopodnikateľskému sektoru uskutočňuje na úrovni regionálnych mocenských orgánov. Veľmi populárnou formou lokálnej inovačnej politiky sa stalo zakladanie vedeckých parkov.

Z pochopenia nevyhnutnosti prekročiť úzkoodvetvové prístupy štátnej štruktúrnej politiky zo 70. rokov sa v 80. rokoch zrodili aj nové formy stimulovania vedecko-technického rozvoja. Praxe grandióznych projektov s veľkou koncentráciou štátnych zdrojov sa však západoeurópske štáty vzdávajú iba pomaly.

Riešenia, ku ktorým v tejto oblasti západoeurópske štáty pristupujú v 80. rokoch, možno v zásade označiť ako snahu o optimálne pružné spojenie dlhodobějších projektov základného výskumu v kľúčových technológiách, ktoré realizuje štát, a výrobnou-trhovej orientácie aplikovaného výskumu, ktorý v prevažnej miere uskutočňuje podnikateľská sféra.

Vo všetkých hlavných západoeurópskych krajinách sa predovšetkým pristúpilo ku komplexnejšiemu organizačnému zabezpečeniu veľkých štátom sledovaných vedeckovýskumných programov, ktoré nadobúdajú charakter spoločného interdisciplinárneho základného i aplikovaného výskumu a spoločného úsilia zainteresovaných subjektov, t. j. zväčša štátnych výskumných ústavov, univerzít a jednotlivých firiem. Efektívny posun oproti predchádzajúcim cieľovým programom stanoveným na konkrétnu oblasť výskumu, má dať synergický efekt zo spoločnej zosúladenej činnosti všetkých zúčastnených zložiek so širším dopadom na celú ekonomiku.

Vo Veľkej Británii sa takouto formou realizuje program Alvey, určený na rozvoj informačného priemyslu so zvýraznenou orientáciou na vývoj počítačovej generácie. Program, prijatý v roku 1983, obsahuje takmer 200 samostatných projektov. Na ich riešení sa podieľa 50 akademických a ďalších výskum-

ných organizácií a 250 priemyselných firiem (na každom projekte sa zúčastňujú v priemere 4 partneri: 1—2 univerzity a 2—3 spoločnosti). Predpokladaný finančný rozpočet plánu na 5 rokov je 350 mil. libier, z toho 200 mil. libier financuje štát (okolo 50 mil. dotácií akademickému výskumu prostredníctvom Vedeckej a inžinierskej výskumnej rady, 150 mil. libier ma 50 % podporu výskumu v priemyselných spoločnostiach) [11, s. 16].

V SRN sa spoločné výskumné projekty (Verbundforschungsprogramme) zaviedli v roku 1984 na rozvoj informačných technológií, technológií na ochranu životného prostredia a na výrobné inžinierstvo. Ako uvádza Ministerstvo výskumu a technológií, majú to byť „osobitne riskantné, nákladné a dlhodobé“ rozvojové projekty, ktoré prekračujú zdrojové možnosti súkromného sektora a sú založené na variabilnej deľbe práce medzi niekoľkými firmami a výskumnými inštitúciami [3, s. 330—331].

Na analogických mechanizmových základoch spočíva aj francúzsky „akčný program elektronického komplexu“ a 8 tzv. mobilizačných programov na rozvoj nových technológií, vyhlásených vládou v roku 1982. Na ich realizáciu sa mali spojiť „všetky národné zdroje“ v danej sfére činnosti: štátne a súkromné spoločnosti, podniky veľkoobchodu, filiálky zahraničných spoločností, univerzitné laboratória, štátne a súkromné výskumné centrá a inštitúcie [3, s. 330—331].

Za prednosť takýchto „integrovaných“ programov sa považuje aj možnosť adekvátnejšej výchovy vedeckovýskumných kádrov, zacielenej na zmenšenie tradičných rozdielov medzi univerzitným a technickým vysokoškolským štúdiom (typickým najmä pre Francúzsko) v zmysle „kádre pre vedu — kádre pre priemysel“. Napríklad v SRN sa všetky práce vysokoškolských poslucháčov spojené so získaním diplomu orientujú tak, aby umožnili jednak nadobudnutie praktických skúseností, jednak znamenali reálny prínos pre národný vedecký potenciál. Naliehavosť otázky nedostatočného počtu vysokoškolských kádrov s potrebným kvalifikačným profilom pre informačný priemysel sa ukázala aj vo Veľkej Británii, kde ju vláda riešila osobitnými prekvalifikačnými opatreniami, resp. ročnými postgraduálnymi kurzmi.

Oproti integrovaným vedeckovýskumným programom sa v západoeurópskych štátoch rozširuje aj prax pružných dočasných výskumných tímov, združujúcich niekoľko firiem, a výskumných organizácií (vrátane univerzít), ktoré sa po vyriešení danej konkrétnej úlohy rozpúšťajú. Ich cieľom je predovšetkým aplikovaný výskum orientovaný na komerčnú produkciu. V SRN sa z podnetu Nemeckej vedeckovýskumnej spoločnosti podporuje aj prax vytvárania celkom neformálnych výskumných štruktúr: spoločnosť od roku 1986 každoročne vyberá 10 malých skupiniek alebo jednotlivých „nádejných“ výskumníkov, ktorým poskytuje na 5-ročné obdobie 3 mil. DM na vedecký výskum podľa ich vlastnej voľby.

Tendencia k širším integrovaným programom vedecko-technickej politiky sa odzrkalila v zmenách štruktúry štátnych výdavkov na výskum a vývoj. Vo Veľkej Británii sa celkový objem štátneho financovania prioritných programov v rokoch 1984—1989 znížil o 50 %, zatiaľ čo dotácie

na integrované programy sa takmer zdvojnásobili. V SRN sa podiel výdavkov na cieľové programy z rozpočtu Ministerstva výskumu a technológií znížil z 53 % v roku 1981 na 43,3 % v roku 1987, pričom zostávajúcich takmer 57 % je určených na financovanie integrovaných programov [2; 7; 10, s. 332].

Okrem znižovania výdavkov na cieľové projekty tradičného odvetvového typu, štát obmedzuje priame formy financovania a nahrádza ich širším diapozónom daňových, finančno-úverových a ďalších zvýhodnení vedeckovýskumných činností.⁸ Zároveň sa podstatne zvyšujú výdavky na aplikovaný výskum a s ním spojené realizačné konštrukčné práce.⁹

Aj koncom 80. rokov sa však konštatovala stále prílišná preťaženosť západoeurópskej vedeckovýskumnej základne štátnym financovaním a základným výskumom. Jednou z príčin tohto stavu je rozsiahly vojenskostrategický výskum, ktorý podstatne zvyšuje celkový podiel štátnej kontroly nad vedecko-technickým rozvojom najmä vo Veľkej Británii a vo Francúzsku, menej v SRN.¹⁰

Relatívne vysoký podiel štátu na regulovaní štruktúrnoadaptačných procesov v ekonomikách hlavných západoeurópskych krajín, ktorý sa v 80. rokoch charakteristicky skoncentroval do predvýrobnej sféry vedeckotechnickej politiky, má svoju nemenej charakteristickú paralelu vo vývoji obsahového zamerania nadnárodnej, resp. nadštátnej regulácie v rámci Európskych spoločenstiev (ES), bez ktorej dnes stimulovanie vedecko-technického rozvoja v krajinách západnej Európy nie je mysliteľné. Podrobnejšie sa týmito otázkami zaoberá [12], tu sa chceme na záver stručne pristaviť iba pri niektorých aspektoch „európskych“ regulačných mechanizmov.

Predovšetkým treba pripomenúť, že sama nevyhnutnosť zavedenia nadštátnych foriem štruktúrnej politiky v regióne západnej Európy vyplynula jednak z potreby prehĺbenia vnútornej integrity západoeurópskeho trhového priestoru, jednak z pochopenia potreby spoločných obranných i ofenzívnych reakcií západoeurópskych krajín na zmeny vonkajšieho ekonomického prostredia, determinujúcich v konečnom dôsledku konkurečnú schopnosť západoeurópskeho hospodárskeho komplexu s jeho hlavnými svetovými partnermi, t. j. USA a Japonskom.

⁸ Napríklad urýchlená amortizácia zariadení na výskum a vývoj, príplatky výskumným organizáciám za zvýšenie počtu vedeckovýskumného personálu, za budovanie inovačnej infraštruktúry (konzultačné a informačné centrá) a pod. V SRN sa objem nepriamych foriem štátneho financovania výskumu a vývoja v rokoch 1980–1984 zvýšil z 550 mil. DM na 1,05 mld DM, pričom príspevky priameho charakteru zostali zhruba na rovnakej úrovni okolo 3 mld DM [5, s. 7].

⁹ Vo Veľkej Británii pripadá na aplikovaný výskum a na konštrukčné práce 25 %, resp. 63 % všetkých výdavkov na výskum a vývoj. Vo Francúzsku 34 %, resp. 45 %, v SRN spolu 80 % (v USA 21 %, resp. 67 %) [5, s. 7].

¹⁰ Vo Veľkej Británii a vo Francúzsku, kde 52,3 %, resp. 31,3 % výdavkov na výskum a vývoj má vojenské určenie, zostáva vysoký aj celkový podiel štátu na financovaní vedecko-technického rozvoja (50 %, resp. 55,8 %). V SRN alebo v Japonsku, kde sú vojenské výdavky nižšie (20 %, resp. 4,1 %), je nižší aj podiel štátneho financovania výskumu a vývoja (38,2 %, resp. 21 %). Údaje za rok 1986 [13, s. 80].

Typicky obranné boli napr. snahy o sformovanie jednotnej energetickej politiky ES po prvom ropnom šoku. V obrannom duchu bol koncipovaný aj Spoločný oceľarský program ES z konca 70. rokov, postavený na prísnej kartelizácii západoeurópskeho hutníckeho a oceľarskeho trhu, ktorý zastrešoval a svojimi dispozíciami podmieňoval formy realizácie národných sanačných programov v tomto odvetví. Za výrazne „ofenzívne“ možno naopak považovať národné formy „európskej“ vedecko-technickej politiky, ktorá najmä po prijatí Jednotného európskeho aktu v roku 1986 a po schválení štatútu Európskeho technologického spoločenstva nadobudla cieavedomejší a dlhodobejší charakter.

Nadnárodné formy vedecko-technickej politiky v západnej Európe sa rozvíjajú v dvoch obsahovo rozdielnych líniách: jednak ako „rámcové programy“ ES, orientované na „predkonkurenčnú“ fázu technického výskumu a vývoja, jednak ako vývoj komerčnej produkcie špičkových technológií v rámci programov ES i širšieho európskeho programu EUREKA. Vzhľadom na to, že nezriedka dochádza k ťažkej rozlíšiteľnosti alebo priamo k duplicitnosti oboch výskumných línií, vzniká istá tendencia k ich zblížovaniu, pričom ES (resp. výkonný orgán Komisia ES) vyvíjajú veľkú iniciatívu na to, aby duplicitu nahradila komplementarita, aby logika tohto zblížovania smerovala k funkčnému prepájaniu oboch línií „európskej“ vedecko-technickej politiky a k dosahovaniu synergických efektov z ich spolupôsobenia. Formuje sa tak vlastne integrovaná sústava nadnárodnej vedecko-technickej politiky, ktorej výsledkom by mohlo byť vytvorenie veľkého západoeurópskeho výskumno-vývojovo-výrobného komplexu špičkových technológií. Predpokladom jeho fungovania, pravda, je ochota subjektov vedeckovýskumnej i výrobnjej základne zainteresovaných krajín vzájomne spolupracovať.

V podmienkach slobodnej kooperácie, vychádzajúcej z podnetov trhu, nadnárodný orgán fakticky vymedzuje iba rámcové, základné smery vedecko-technického rozvoja a ich organizačné zabezpečenie, zatiaľ čo konkrétna realizácia a čoraz častejšie aj vlastná voľba výskumných projektov západoeurópskej kooperácie je v kompetencii činnosti podnikateľskej sféry. Nezastupiteľnou funkciou národného orgánu je vytváranie bezpečného kooperačného priestoru, odstraňovanie administratívno-právnych a technických prekážok, ktoré bránia pohybu kapitálu, kvalifikovaných pracovných síl, alebo ináč komplikujú kooperáciu medzi západoeurópskymi firmami a výskumnými inštitúciami. Pomerne veľké pokroky, ktoré západoeurópske krajiny dosiahli v oblasti spoločných postupov pri regulovaní hlavných smerov vedecko-technického rozvoja a v integrácii produkcie špičkových technológií sú napokon dobrou predzvestou na ceste k vytvoreniu jednotného trhu ES a v dlhodobejšej perspektíve aj nádejným stupienkom pri prekonávaní technologickej „eurosklerózy“.

Literatúra

- [1] BELLON, B.: *Finansový kapital i průmyslnost v Francii*. Moskva, Progress 1983. (Překlad z francouzského originálu BELLON, B.: *Le pouvoir financier et l'industrie en France*. Paris, Seuil 1980.)
- [2] COLEMAN, R.: *The Organization of Science and Technology in Great Britain*. Bonn, 26.—27. 5. 1987.
- [3] DOUGLAS, W. — RHODES, M. — RICHARDSON, J. J. — MOON, J.: *Information Technology and Economic Recovery in Western Europe*. Dordrecht, Martinus Nijhoff Publishers 1986.
- [4] *L'état des PMI. Elements de comparaison des politiques en faveur des PMI dans les principaux pays industrialisés*. Ministère de l'industrie. SESSI 1988.
- [5] LEDERMAN, L.: *A Comparative Analysis of the Science and Technology Organization, Policies and Priorities: France, Germany, Japan, Sweden, United Kingdom and United States*. Bonn, 26.—27. 5. 1987.
- [6] MORRIS, P. W. G. — HOUGH, G. H.: *The Anatomy of Major Projects. A Study of the Reality of Project Management*. Major Project Association. Oxford, Templeton College 1987.
- [7] REMBSER, J.: *Das Forschungs- und Technologiesystem der BRD und ein Vergleich mit den Vereinigten Staaten, Japan, Frankreich und Grossbritannien*. Bonn, 26.—27. 5. 1987.
- [8] ROUILLET, H.: *Groupes publiques et politique industrielle*. *Economie et Prévision*, 1985/1984, č. 70.
- [9] *Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Jahresgutachten 1988/1989*, Stuttgart und Mainz, Kohlhammer 1988.
- [10] SCHIMANK, U.: *The Contribution of University Research to the Technological Innovation of the German Economy: Societal Auto-dynamic and Political Guidance. Research Policy*. Elsevier Publishers B. V. (North-Holland) 1988.
- [11] SCRIBERRAS, E.: *Government Sponsored Programmes for International Technological Exchanges and Applied Collective Research*. *R and D Management*, 17, 1987, č. 1.
- [12] TÍKAL, S.: *Nový model regulování v evropských společenstvích v souvislosti s vytvářením jednotného vnitřního trhu*. *Ekon. Čas.*, 38, 1990, č. 10.
- [13] *Wirtschaftswoche*, 6. 11. 1987.

Současná vědeckotechnická politika vyspělých zemí ve světle moderní teorie inovačního procesu

ČAPEK, Aleš

Vědeckotechnická politika vyspělých zemí prochází v 80. letech obdobím určité reformulace. Nejde přitom pouze o reformulaci věcných priorit státní stimulace inovační činnosti, ale — a to nás zajímá především — o změny v celkové filozofii státních zásahů v této oblasti. Pro uvedený vývoj existuje v literatuře řada více či méně pragmatických vysvětlení a v různých zemích se v souvislosti se změnami ve státní vědeckotechnické strategii zdůrazňují odlišné faktory (nutnost čelit japonské vědeckotechnické výzvě v USA, snaha o zamezení zaostávání v oblasti vědeckotechnického pokroku v západní Evropě, obecněji pak nutnost přispůsobit vědeckotechnickou strategii požadavkům restrukturalizace ekonomiky vyspělých zemí, nový typ techniky v nové fázi vědeckotechnické revoluce atd.).

Důležitou úlohou podle mého názoru při reformulaci vědeckotechnické politiky sehrály především dvě skutečnosti: změny v celkovém pojetí státních zásahů do ekonomiky a stále dokonalejší teoretické chápání problematiky vědeckotechnického rozvoje v jeho komplexnosti, tj. chápání příčin rozvoje inovační činnosti, lepší porozumění způsobům, jakými se inovační proces realizuje, a jeho efektům, a tedy i pochopení, jaká státní opatření mohou být více či méně adekvátní.

Předložený příspěvek si všímá především druhé z uvedených skutečností. Nejprve jsou v něm interpretovány některé základní myšlenky současné teorie inovačního procesu, především v její evoluční podobě, z nichž vyplynou i určité obecnější závěry pro vědeckotechnickou politiku. Poté jsou tyto závěry zkonfrontovány s reálným vývojem v této oblasti.

Moderní teorie inovačního procesu

V tradiční teorii zabývající se mikroekonomickou problematikou inovačního procesu se zpravidla vycházelo z toho, že vědeckotechnické přile-

žitosti existují v ekonomice objektivně, znalosti o nich mají víceméně podobu veřejného statku, firmy mají o nich, jakož i vůbec o situaci na straně nabídky dobrou informaci a rozhodují se o využití či nevyužití těchto příležitostí podle obdobného algoritmu optimalizační kalkulace. Přirozeným důsledkem je, že problémem se jeví spíše vytvořit dostatečný poptávkový impuls rozvoje inovační činnosti.

Přístup moderní teorie je odlišný. Krátce jej lze charakterizovat tak, že ekonomické subjekty mají v jejím podání o inovačních příležitostech velmi nedokonalé a rozdílné znalosti, že inovační změny jsou ve své komplexnosti unikátní nesnadno reprodukovatelné události, že inovační proces má evoluční charakter, tj. má podobu postupných nevratných inovačních kroků a firmy v jeho průběhu nabývají firemně specifických nenasnadno transferovatelných znalostí a schopností.

Moderní teorie inovačního procesu odmítá zjednodušující pojetí inovačních změn jako poptávkově vyvolaných, vzniklých na základě technických potřeb a existujících ziskových příležitostí. Naopak hovoří o tom, že cíle inovační strategie nejsou dány v úplné a přesné podobě předem, ale neustále vznikají a korigují se v procesu evolučního vývoje dané techniky. Poptávkové mechanismy usměřňování inovačního procesu, nebo jinak řečeno ekonomická kritéria, mají význam až v pozdějších fázích konstituování technické trajektorie a její stabilizace, kdy začínají být více zřejmé možnosti praktického využití a s tím spojené ekonomické efekty. V počáteční vědeckovýzkumné fázi určité techniky jsou pro její rozvoje směrodatné především technické znalosti a organizační schopnosti a zkušenosti jednotlivých firem dané jejich minulou inovační činností.

Evoluční ekonomická teorie dále prosazuje pojetí inovační činnosti nikoliv jako procesu probíhajícího podle nějakého univerzálně platného schématu, ale spíše jako procesu velmi diferencovaného a mnohavrstevného. Diferencovaného v několikerém směru. Jde např. o to, že v procesu hledání a vytváření technických příležitostí se uplatňují různé zdroje znalostí využitelných v inovační činnosti. Inovační inspirace vzniká v souvislosti s vlastním vědeckotechnickým úsilím nebo technickým rozvojem v jiných firmách, obecněji, ve vnějším prostředí, kdy technické znalosti proniknou za hranice firmy, která je vyvinula, a jsou ostatním subjektům dány v podobě pozitivní externality (learning externality). Inovační činnost má potom spíše ryze inovační, nebo spíše imitační charakter. S ohledem na firemně specifický charakter inovační činnosti a unikátnost inovačních změn však nelze imitační činnost považovat za pouhé reprodukování originálu, ale její průběh má rovněž velmi tvůrčí a původní charakter.

Důležité je dále to, zda inovace je spojena se vstupem do odvětví, přichází s ní nová firma, která na základě ofenzivní inovační strategie získá své místo v oboru, či přímo nový obor vytvoří, nebo zda na druhé

straně inovační činnost probíhá v rámci existujících velkých firem, v podmínkách ustálených technicko-organizačních rutin získaných na základě dlouhodobé inovační praxe.

Rozdíly jsou dále v tom, jak si různé firmy v různých odvětvích osvojují technický pokrok. V řadě odvětví firmy realizují svůj technický rozvoj nikoliv na základě vnitřního vědeckotechnického úsilí, ale spíše na základě spotřeby technicky náročných vstupů svého výrobního procesu, tj. na základě subdodávek technicky progresivních meziproduktů a využití technicky špičkového inovačního vybavení. Na druhé straně v rámci tzv. vědeckotechnicky náročných oborů probíhá technický rozvoj především na základě vlastního formalizovaného výzkumu, vývoje a technického úsilí.

K diferencovanosti inovačního procesu přispívají rovněž různé přístupy k inovační činnosti a její specifika v rámci velkých a malých firem.

Evoluční teorie dále opouští klasifikaci inovací podle jejich převratnosti, jež spíše zatemňuje než vysvětluje podstatu inovačního procesu, a ani zvláště nezdurazňuje úlohu velkých inovací v hospodářských cyklech. Poukazuje na to, že nejistota a riziko spojené s inovační činností vede firmy k volbě inovační strategie zaměřené nikoliv od počátku na radikální inovace, ale spíše na postupné inovační změny, které vycházejí z navržené zásoby technických znalostí v rámci firmy a jejich inovačně organizačních rutin. Tyto změny přitom mohou probíhat na velmi vysoké technické úrovni a mohou vést k velkým ekonomickým efektům. Kritériem významu inovace není ani tak její technická převratnost, jako její ekonomický přínos, který zpětně může záviset na tom, jak adekvátně inovace reaguje na dané ziskové příležitosti, jak zapadá do celkové inovační strategie firmy a odpovídá jejím inovačním rutinám atd. Vzniká tak pojetí inovačního procesu jako kombinace velkých a malých inovací, kde důležité nejsou jednotlivé technické změny, ale komplex různých vzájemně se doplňujících a umocňujících technických a organizačních zlepšení.

Značnou pozornost věnuje moderní teorie inovační činnosti otázkám přisvojení výsledků technického úsilí, jinak řečeno internalizace ekonomických efektů inovačního procesu, jež ovlivňuje motivaci ekonomických subjektů investovat do inovační činnosti. Na možnosti přisvojení výsledků technického snažení mají vliv různé skutečnosti. Například výsledky základního výzkumu jsou spíše veřejným statkem. Naproti tomu ve fázi aplikovaného výzkumu a vývoje dané techniky je transfer znalostí obtížnější, jak v souvislosti se záměrnou ochranou získaného know-how, tak jeho výrobkově a firemně specifickým charakterem. Možnosti přisvojení výsledků technického úsilí nebo naopak jejich rozptýlení se liší rovněž s ohledem na samotný charakter dané techniky, zda jde o techniku pro unikátní využití nebo techniku genetického charakteru, zda jde o techniku, jejíž využití je velmi komplikované, spojené se značnými náklady

a nutností zevrubné technicko-organizační adaptace, nebo techniku, jejíž využití je snadné a nevyžaduje speciálního úsilí. Možnosti přisvojení se liší i s ohledem na to, zde jde o inovace výrobkové nebo technologické.

Principy vědeckotechnické politiky

Nyní, když jsme naznačili některé základní problémové okruhy, jimiž se zabývá moderní teorie inovačního procesu, se zeptejme, jaká by měla být ve světle závěrů této teorie státní vědeckotechnická politika, jaké by měly být její priority a její nástroje.

Obecně lze říci asi toto. S ohledem na povahu inovačního procesu, jeho evoluční charakter, diferencovanost a mnohavrstevnost by základním cílem státu mělo být vytvoření decentralizovaného a pluralistického systému organizace a řízení inovační činnosti. Stát by se neměl pokoušet identifikovat technické příležitosti a v dobré víře nutit firmy dělat něco, co neodpovídá zcela jejich přirozeným a historicky se ustanoveným způsobům chování. Spíše by měl vytvořit podmínky pro to, aby proces hledání technických příležitostí a jejich využití probíhal maximálně hladce na úrovni inovujících subjektů a aby je v této činnosti maximálně podpořil.

To však vůbec neznamená, že by stát neměl v oblasti inovačního procesu svoji funkci. Nezastupitelná je jeho role všude tam, kde činí problémy přisvojení výsledků technického úsilí, technické znalosti se stávají veřejným statkem a kde je technický rozvoj doprovázen externalitami, což způsobuje destimulaci soukromých investic do inovačního procesu. Na druhé straně je důležitá přímá role státu v případech, kdy jde o vývoj nové techniky pro potřeby státu, konkrétněji různých vládních institucí.

Současně ovšem tam, kde jsou vytvořeny podmínky pro dostatečné přisvojení výsledků technického snažení a kde stát nevystupuje jako přímý účastník trhu moderní techniky, a tedy není schopen identifikovat technické priority, by státní zásahy měly mít odlišnou povahu. Nemělo by jít o přímé adresné subvencování inovační činnosti a stát by neměl věcně a organizačně zasahovat do činnosti inovujících firem. Vědeckotechnická politika by měla spíše využívat nástroje nepřímé, např. daňové, stimulační vytvářející rovné podmínky pro všechny a nenarušující suverenitu inovujících subjektů. Především by pak mělo jít o vytvoření konkurenčního prostředí stimulačního inovační činnosti.

S ohledem na uvedenou diferencovanost inovačního procesu představují i státní opatření na jeho podporu balík diferencovaných iniciativ, kde je důležitá jejich určitá koordinovanost a to, aby státní iniciativy nepůsobily proti sobě. Například je třeba harmonizovat opatření, jejichž cílem je ochrana výsledků vědeckotechnické činnosti a vytvoření inovačního monopolu, a opatření naopak podporující transfer technologie a intenzivní toky vědeckotechnických informací. Vědeckotechnická politika by mě-

la mít své nástroje stimulace malých a středních firem s jejich specifiky a problémy v oblasti inovační činnosti, měla by přispívat k vytvoření prostředí usnadňujícího vstup do odvětví, vznik nových firem, přesuny investičních prostředků do rukou inovujících subjektů a vytvoření fondů na rizikové podnikatelské akce.

V rámci velkých firem naráží inovační činnost často na odpor vlastního vedení firmy, které se novou výrobní technicko-organizační strukturou cítí ohroženo. Právě pro velké firmy je proto zvláště důležité vytvořit prostředí, v němž probíhá dynamická vědeckotechnická konkurence, kde existuje dobře fungující trh manažerských a podnikatelských aktivit, kde existují reálné možnosti převzetí firmy a výměny manažerů a kde jsou omezeny možnosti pro vznik monopolních praktik.

Vědeckotechnická politika by rovněž měla mít svým způsobem komplexní charakter. Již u Schumpetera dochází k ostrému odlišení invenci a inovační činnosti. Něco jiného je vytvořit invenci a něco jiného je s využitím této invence inovovat. V tomto duchu se vědeckotechnická politika nemůže omezovat pouze na fázi výzkumu a vývoje, ale předmětem inovační politiky v širším smyslu slova by měla být komplexně pojatá inovační činnost, jako činnost par excellence ekonomická.

Reálné tendence vědeckotechnické politiky

Současnou vědeckotechnickou politiku ve vyspělých zemích lze přesvědčivěji její přirozenou pragmatičnost interpretovat v duchu uvedených teoretických závěrů. Funkce státu je v jejího rámci důležitá a nezastupitelná v řadě směrů vědeckovýzkumné a inovační činnosti, které jsou pro soukromý sektor, jak bylo již uvedeno, z různých důvodů málo atraktivní. Stát sehrává důležitou roli především v takových oblastech, jako je základní výzkum, výzkum v oblasti ekologie, zdravotnictví, vojenský a kosmický výzkum, vývoj generické techniky s využitím pro širokou škálu výrobků v řadě odvětví apod. V těchto oblastech vládní organizace nejen financují prováděný výzkum, vývoj a inovační činnost — uvedené položky představují v hlavních vyspělých zemích podstatnou část státního rozpočtu na vědu a výzkum — ale v řadě případů i přímo realizují výzkumné a inovační projekty.

Na druhé straně však v oblasti průmyslové výzkumné a inovační činnosti se vychází postupně stále více z názoru, že formulace priorit inovačního procesu je především úkolem průmyslových firem bezprostředně vystavených tržním signálům. Úkolem státu je víceméně vytvářet příznivou všeobecnou proinovační atmosféru v ekonomice, která by stimulovala inovační činnost soukromých subjektů. Jak napsal Ch. Leadbeater: „... úkolem státu není na základě selektivních podpůrných programů převzít od soukromých firem úkol identifikace růstových příležitostí. Pro to, aby se tržní verdikt mohl stát základním východiskem inovační politiky, je však třeba zabezpečit konkurenční prostředí“ [5].

V této souvislosti patří k všeobecným charakteristickým rysům současné inovační politiky ve vyspělých zemích rostoucí důkaz na využití různých nepřímých nástrojů stimulace inovačního procesu. O dynamice přeorientace inovační politiky v tomto směru svědčí údaje z řady zemí o měnícím se poměru mezi prostředky státního rozpočtu vynakládanými v podobě přímých subvencí na technický rozvoj v soukromém sektoru a „výdaji“ spojenými s využitím nepřímých nástrojů jeho stimulace.

Typickým nástrojem nepřímé státní podpory výzkumné a inovační činnosti je daňová stimulace. Její využití je ve srovnání s přímou státní podporou jednotlivých vědeckotechnických programů mnohem méně intervenčionistické a před státními orgány v jejím případě rovněž nestojí tak riskantní dilema volby podpory prioritních směrů vědeckotechnického rozvoje jako v případě přímé stimulace. Tato volba je ve velké míře přímo v rukou průmyslových firem, o nichž se navíc předpokládá, že budou vlastní vědeckotechnické zdroje, vytvořené na základě daňových úlev, vynakládat efektivnějším způsobem než vnější prostředky získané na základě státního financování.

Na druhé straně je předností daňové stimulace i to, že využití daňových nástrojů mnohem adekvátněji vyhovuje mechanismům běžné státní administrativy, která je v tomto případě zaměřená na vytvoření obecnějšího stimulačního rámce v ekonomice s jednotnými pravidly hry a nikoliv na řízení a sledování velkého množství jednotlivých adresných vědeckotechnických akcí.

Vedle daňových opatření lze k nástrojům nepřímé stimulace vědeckotechnického rozvoje počítat celý komplex státních iniciativ v oblasti získávání, zpracovávání a transferu vědeckotechnických, ekonomických, právních, finančních aj. informací. Lze mezi ně počítat nejen podporu rozvoje informační a konzultantské infrastruktury, ale např. i podporu rozvoje kooperativní inovační činnosti a vědeckotechnické spolupráce mezi průmyslovými firmami, vysokými školami a dalšími organizacemi působícími ve vědním sektoru, jež přispívá k dynamizaci transferu technologie v rámci vědeckotechnického potenciálu. V této souvislosti sehrávají důležitou roli i státní iniciativy, vytvářející výhodné podmínky pro zakládání a rozvoj vědních parků, jakožto určitých inovačních ohnisek v ekonomice, založených mimo jiné i na velmi neformálním pohybu vědeckotechnických invencí v jejich rámci.

Někdy se mezi opatření inovační politiky nepřímé povahy zahrnuje i stimulace trhu rizikového kapitálu, a samozřejmě také patentová politika.

Charakteristickým rysem současné vědeckotechnické politiky ve vyspělých zemích, ať už jde o oblast jejich nepřímých či přímých nástrojů, je dále snaha o rovnoměrnější rozdělení státní podpory vědeckovýzkumné a inovační činnosti mezi firmy různé velikosti a v této souvislosti jsou zahajovány různé programy stimulace vědeckotechnického rozvoje v malých a středních firmách. Důležitým rysem současné inovační politiky ve

vyspělých zemích je rovněž úsilí o její komplexní charakter asi v tom smyslu, že stimulace inovační činnosti se již neomezuje pouze na financování výzkumu a vývoje, ale postupně stále více zahrnuje i činnosti navazující v rámci inovačního procesu na fázi tvorby inovačních námětů ve sféře výzkumu. To znamená, že předmětem státní podpory se stávají takové činnosti, jako předvýrobní engineering, investiční zajištění inovační činnosti, marketing apod. Vědeckotechnická politika v tomto smyslu vychází z toho, že klíčový problém vědeckotechnického rozvoje nespočívá ani tak ve vlastní sféře výzkumu a vývoje, ale spíše v její provázanosti se sférou praktické aplikace získaných invencí v inovační činnosti.

Konečně důležitým směrem vědeckotechnické politiky, především v západoevropském regionu, je úsilí o její mezinárodní koordinaci, o integraci vědeckotechnických potenciálů jednotlivých zemí, o rozvoj mezinárodní spolupráce v oblasti inovační činnosti a podporu mezinárodního transferu technologií. I v této oblasti se v posledním období prosazují některé již uvedené obecnější principy. Jde o to, že v procesech vědeckotechnické integrace by měly dominantní úlohu sehrávat především samotné průmyslové firmy, jež by měly identifikovat priority vědeckotechnické spolupráce, že důraz by měl být kladen nejen na rozvoj společného výzkumu a vývoje, ale zejména na komerční aplikace získaných vědeckotechnických invencí, že pro rozvoj inovační činnosti v rámci regionu by měl být vytvořen jednotný právně institucionální rámec atd.

Uvedené reálné tendence vědeckotechnické politiky ve vyspělých zemích v 80. letech poměrně dobře korespondují se závěry moderní teorie inovačního procesu. Zároveň dobře ilustrují, že dilematem vědeckotechnické strategie ve vyspělých zemích není, zda by stát měl zasahovat do problematiky inovační činnosti probíhající v ekonomice či nikoliv. Otázkou je spíše charakter těchto zásahů. Nejde tedy ani tak o alternativní, jako spíše komplementární vymezení funkcí státu a podnikatelského sektoru, o jejich vzájemně prospěšnou koexistenci. V tomto smyslu se vědeckotechnická politika stává integrální součástí celkové koncepce vládních procesů, tak jak ji v 80. letech ovlivnila vlna neokonzervativních názorů.

Došlo 26. 4. 1990

Literatura

- [1] WINTER, S.: Schumpeterian Competition in Alternative Technological Regimes. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1984, č. 5.
- [2] RAHMEYER, F.: The Evolutionary Approach to Innovation Activity. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, June 1989.
- [3] DOSI, G.: Sources, Procedures and Microeconomic Effects of Innovation. *Journal of Economic Literature*, September 1988.
- [4] LEDERMAN, L.: Science and Technology Policies and Priorities: A Comparative Analysis. *Science*, 4. 9. 1987.
- [5] *Financial Times*, 20. 3. 1990.
- [6] *Science and Technology Policy Outlook 1985*. Paris, OECD 1985.

Hospodářská politika Spojených států a vyrovnání technologické úrovně vyspělých zemí

JANÁČKOVÁ, Stanislava

Od počátku tohoto století zajímají Spojené státy pozici tzv. technologického vůdce v rámci světové ekonomiky. Zároveň probíhá proces vyrovnávání technické úrovně v rámci skupiny vyspělých ekonomik, který dosáhl v posledním desetiletí již takové úrovně, že Spojené státy se cítí ve svém postavení technologického vůdce vážně ohroženy. Příčinou není ani tak postupné dohánění úrovně USA západoevropskými zeměmi, jako spíše fakt, že vedoucí role v technickém rozvoji se v rostoucím počtu odvětví přesouvá do Japonska.

Rychlost nástupu Japonska mezi technicky nejvyspělejší země světa se vymyká postupnému procesu „dohánění“, který je možno považovat za přirozený, a působí Spojeným státům značné starosti. Budou USA následovat osud Velké Británie, která byla technologickým vůdcem vyspělého světa do konce minulého století, ale poté, co byla předstižena, nezískala své postavení již nikdy zpět? Vzhledem k obrovskému ekonomickému potenciálu USA se takový osud zdá málo pravděpodobný.¹ Přesto však otázku, kdo bude technologickým vůdcem vyspělého světa v příštím století, je dnes nutno považovat za otevřenou. Odpověď bude v mnohém záviset i na správné volbě hospodářské politiky v obou zemích.

Obvyklým měřítkem rozdílů v technické úrovni mezi jednotlivými ekonomikami jsou rozdíly v úrovni produktivity práce a souhrnné produktivity výrobních faktorů. Během 70. a 80. let se růst produktivity ve Spojených státech zpomalil více, než činilo průměrné spomalení v dohánějících ekonomikách, takže proces „dohánění“ v celém tomto období pokračoval. To ukazuje tabulka 1.

Produktivita ovšem nemusí být jediným měřítkem technické úrovně.

¹ S využitím údajů Maddisona a dalších autorů ukazují Baily a Chakrabarti [2, s. 9], že v roce 1986 činila úroveň produktivity práce v Japonsku a ve Francii stále ještě pouze 83 % úrovně Spojených států. Obdobné údaje viz [5, s. 38]. Jak však bude uvedeno dále, existují na tuto otázku i odlišné názory.

Tabulka 1

Sbližování úrovní produktivity práce (úroveň USA = 100 %)

Země	1870	1913	1950	1973	1984
Francie	54,7	49,2	41,5	74,7	97,5
Německo (SRN)	58,9	55,7	33,6	72,8	90,5
Japonsko	19,3	18,0	13,9	43,8	55,6
Nizozemí	105,2	74,6	56,5	87,5	97,2
Velká Británie	110,9	80,0	58,6	68,8	80,6
Průměr za 5 zemí	70,5	56,2	40,9	69,5	84,3
USA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Poznámka: Produktivita práce je měřena jako hrubý domácí produkt na pracovní hodinu.

Pramen: [12, s. 650].

V posledních 10 až 15 letech nabývá více inovací než dříve forem, které se mohou jen zčásti odrazit v makroekonomických údajích o růstu produktivity. Jde o inovace zaměřené na vznik nových a kvalitnějších výrobků; o vznik takových nových technologií, které jsou zaměřeny především na zvyšování pružnosti výroby a na výrobu individualizované produkce, tj. produkce přizpůsobené potřebám jednotlivých skupin spotřebitelů.

Úspěch v mezinárodní konkurenci je stále více spojen s novými obory, s novými výrobky, s novými druhy služeb, s permanentními výrobními inovacemi, s růstem kvality a technické úrovně, s výrobou specializované produkce, s menšími výrobními sériemi a s individualizací výroby. Také technologické inovace jsou zaměřeny na tyto cíle. Toto zaměření inovací má nesmírný význam pro prosperitu ekonomiky a pro její konkurenceschopnost.

Některé skutečnosti však nasvědčují tomu, že Spojené státy i v těchto typech inovací zaostávají, a to opět především za Japonskem. Průzkumy technologické mezery mezi Japonskem a ostatními zeměmi uvádějí, že ve Spojených státech nejen pomaleji roste produktivita, ale že oproti Japonsku ztratily i svou pozici technologického vůdce v oblasti tvorby nových výrobků.

Spojené státy mají podle většiny údajů v průměru stále ještě nejvyšší úroveň produktivity práce na světě. Avšak v řadě významných odvětví (automobily, ocel) již byly v úrovni produktivity předstiheny Japonskem.² Podíl Spojených států na světovém obchodu výroby zpracovatelského

³ Někteří autoři dokonce vyjadřují názor, že již kolem roku 1981 Japonsko v úrovni produktivity práce dostihlo Spojené státy a že v některých odvětvích (ocelářství, automobilový průmysl) je jeho úroveň produktivity již o 20 % až 50 % vyšší [3].

Tabulka 2

Sbližování úrovní souhrnné produktivity (úroveň USA = 100 %)

Země	1952	1960	1973
Kanada	84,0	84,3	90,7
Francie	52,6	64,3	80,6
SRN	52,2	73,7	90,6
Itálie	59,0	71,6	84,9
Japonsko	43,4	55,1	77,2
Nizozemí	64,1	72,4	85,5
Velká Británie	—	70,0	77,5
USA	100,0	100,0	100,0

Poznámka: Údaje za podnikatelský sektor.

Pramen: [6, s. 72—83].

průmyslu v 80. letech klesl a významným problémem se pro USA stal deficit obchodní bilance.

Američtí ekonomové se liší v odpovědi na otázku, nakolik je deficit obchodní bilance spojen s poklesem konkurenceschopnosti amerického zboží, způsobeným pomalým růstem produktivity. Někteří ekonomové dávají vinu pomalému růstu produktivity, zdůrazňují nutnost posílit konkurenceschopnost USA, zvýšit podíl zpracovatelského průmyslu v ekonomice a splatit vysoké deficity obchodní bilance budoucími obchodními přebytky.³ Jiní argumentují, že obchodní deficit je nutným důsledkem rozpočtového deficitu: že i země, která je vysoce inovativní a vyrábí atraktivní zboží při vysoké úrovni produktivity, musí mít deficit obchodní bilance, pokud jsou její domácí úspory nižší než její domácí investiční příležitosti. V této interpretaci je obchodní deficit důsledkem situace, kdy si ekonomika „žije nad poměry“ — vydává na spotřebu a investice více, než odpovídá jejímu důchodu a úsporám.⁴

Co je však velmi důležité, nízké domácí úspory podvazovaly v USA možnosti růstu domácích investic, a to i přes příliv kapitálu ze zahraničí.⁵ Podle některých úvah může tato nízká míra úspor a investic v USA

³ Velmi přesvědčivou práci na toto téma napsal spolu s dalšími autory R. Dornbusch [7].

⁴ Viz např. [5, s. 34—40; 19]. V 80. letech spořily Spojené státy 3,9 % svého čistého národního produktu, v porovnání s 25,6 % u Japonska a 15 % u SRN [21, s. 79]. Vyjádřeno k hrubému národnímu produktu to bylo méně než 3 % v USA a zhruba pětkrát větší podíl v Japonsku [7].

⁵ V letech 1951—1980 tvořily v USA domácí investice v průměru celkem 7,6 % z čistého národního produktu. Celé byly financovány domácími úsporami a ještě zbývalo na investice do zahraničí. V letech 1984—1986 činily domácí investice 6,2 % z čistého národního produktu, avšak z toho byla jen necelá polovina financována domácími úsporami — zbytek byl zajišťován přílivem zahraničního kapitálu (výpůjčkami ze zahraničí). V prvních třech čtvrtletích roku 1989 klesly domácí investice v USA na 5,4 % z čistého domácího produktu, z čehož bylo 3,3 % financováno domácími úsporami a 2,1 % zahraničním kapitálem [19, s. 15].

Tabulka 3

Vývoj účinnosti kapitálu^a ve vybraných zemích OECD (podnikatelský sektor, průměrná roční tempa růstu v %)

Země	Do roku 1973 ^b	1974—1979	1980—1986	1987—1990 ^c
USA	0,3	-0,8	-1,0	-0,1
Japonsko	-2,0	-2,9	-2,0	-2,2
SRN	-1,2	-1,0	-1,3	-0,5
Francie	0,3	-1,4	-1,3	-0,1
Velká Británie	-0,9	-2,0	-0,8	0,9
Kanada	1,3	-0,3	-2,6	-1,8
Belgie	1,0	-1,8	-1,2	-1,4
Norsko	0,6	-0,2	0,2	-0,9
Švédsko	-1,4	-1,7	-1,9	-1,6
Rakousko	-2,5	-2,5	-2,0	-0,9
Itálie	0,6	-0,3	-0,6	-0,4
Průměr za 21 zemí OECD ^d	-0,4	-1,4	-1,3	-0,6

Poznámky:

^a Účinnost kapitálu je počítána jako hrubý národní (domácí) produkt na jednotku hrubé zásoby kapitálu (ve stálých cenách).

^b Počáteční roky propočtů: 1960—1963, u Francie 1964, u Japonska 1966.

^c Odhad OECD.

^d Vážený průměr [jako váhy slouží objemy produkce roku 1985 v cenách roku 1985].

Pramen: [15, 1988, č. 44, s. 46].

oproti ostatním vyspělým ekonomikám sama být jednou z příčin postupné eroze jejich postavení „technologického vůdce“. Neodmyslitelnou roli ve sblížení úrovní produktivity mezi USA a ostatními vyspělými zeměmi po druhé světové válce hrál totiž právě dostatečný růst disponibilní zásoby kapitálu. Zvláště poslední etapa vědeckotechnického rozvoje, probíhající od počátku 70. let, se ukázala oproti předchozí etapě jako náročnější na kapitál. To znamená, že samotný růst produktivity byl více než dříve podmíněn růstem vybavenosti práce kapitálem.⁶ Růst kapitálové náročnosti výroby, neboli pokles účinnosti kapitálu ukazuje tabulka 3.

Zavedení moderních technologií umožňujících vyšší produktivitu práce a souhrnou produktivitu, a zároveň i vyšší kvalitu, pružnost a individualizaci výroby a častější výrobové inovace, se v žádné vyspělé ekonomice v posledních desetiletích neobešlo bez vysokých vkladů kapitálu (bez vysokých investic). Pro dohánějící ekonomiky to platilo obzvláště, a lze říci, že tím více, čím větší byla jejich výchozí zaostalost. Zdá se však, že relativně nízká míra úspor a investic byla v USA jedním z významných fak-

⁶ Souvislost mezi růstem kapitálu a zvyšováním produktivity může být spojena s převládáním určitého typu technického pokroku (viz např. [3; 10]). Důvodem může být také silná propojenost nezpředmětně složky technického pokroku s jeho složkou zpředmětněnou v kapitálu. Technický pokrok může být také urychlován procesem učení ze zkušeností, plynoucím z investiční aktivity.

Tabulka 4

Vývoj vybavenosti práce kapitálem (průměrná tempa růstu v %) a průměrná hrubá míra investic (v %) za období 1950—1979

Země	Vybavenost ^a	Míra investic
Kanada	2,95	12,95
Francie	4,18	10,09
SRN	5,66	14,61
Itálie		10,46
Japonsko	7,11	17,23
Velká Británie	3,55	6,96
USA	2,44	8,90

Poznámka: ^a Hrubá vybavenost.

Pramen: [22, s. 35].

torů jejich dlouhodobé ztráty pozic, zejména vůči Japonsku. Míru investic a vývoj vybavenosti práce kapitálem v USA a ve vybraných dohánějících zemích od 50. do 70. let ukazuje tabulka 4. Rozdíl mezi mírou investic v USA a v ostatních zemích byl markantní i v 80. letech (např. v letech 1980—1986 činily čisté investice v USA 4,8 % hrubého domácího produktu, v Japonsku 15,6 % [7]).

Nízká míra úspor v USA tedy může ovlivňovat deficit jejich obchodní bilance nejen přímo, jak to bylo již uvedeno, ale i dalším zprostředkovaným vlivem — vlivem, který působí prostřednictvím postupné ztráty jejich technologického předstihu.

V dřívějších obdobích byla důležitým faktorem vylepšujícím obchodní bilanci USA jejich schopnost vyrábět mnoho unikátních druhů zboží, které nebylo možno získat jinde. Obchodní deficit je v současnosti také indikátorem toho, že Spojené státy zčásti ztratily své postavení technologického vůdce i pokud jde o nové výrobky.

Uvedli jsme, že i v tomto směru je hlavní zemí, ohrožující pozici Spojených států, Japonsko. Odborníci dnes vyslovují podiv nad tím, za jak relativně velmi nízké částky si Japonsko mezi lety 1950 a 1980 dokázalo opatřovat veškerou zahraniční novou techniku, kterou potřebovalo. Ale doby, kdy Japonsko bylo silně závislé na zahraniční technice, jsou již pryč. Japonský průmysl je na nejlepší cestě stát se velkým exportérem technického know-how. V exportu zboží pak Japonsko přechází do oblasti technicky vysoce náročných a luxusních výrobků [9].

Jak již bylo uvedeno, jedním ze zdrojů zlepšujícího se postavení Japonska může být jeho vysoká míra investic. Přestože rozdíly v míře investic mezi Japonskem a USA nebyly tak výrazné jako rozdíly v míře úspor, nebyly rozhodně zanedbatelné [7]. Ve zpracovatelském průmyslu činila např. v 70. letech (mezi lety 1970 a 1977) míra investic, vyjádřená jako procento z hodnoty jeho produktu, 28,8 % v Japonsku a pouze 9,6 %

v USA.⁷ Tempo růstu zásoby kapitálu v Japonsku bylo vysoce nad průměrem a vysoce nad úrovní USA po celé poválečné období od roku 1950 [13; 9] a zůstalo takovým i poté, co Japonsko v některých odvětvích předstihlo USA v úrovni produktivity práce.

V současnosti může rostoucí využívání pružných technologií („měkké automatizace“) snižovat potřebu kapitálových investic. „Pružné výrobní zařízení stačí jen přeprogramovat, když továrna přechází na nový výrobek — zatímco dříve bylo nutno zařízení demontovat a nahrazovat novým“ [9, s. 9]. Přesto japonské firmy dále provádějí rozsáhlé investice, jejichž těžiště se ovšem přesouvá z investic do strojů a zařízení k investicím do výzkumu a vývoje. To může Japonsku zajistit budoucí technologické vůdcovství v mnoha dalších oborech.

Nízká míra úspor a investic ve Spojených státech je tedy problémem, který je pravděpodobně úzce vzájemně propojen jak s pomalým růstem produktivity a se skutečnou či hrozící ztrátou jejich technologického náskoku, tak i s deficitem obchodní bilance USA. Všeobecně se soudí, že nízká míra domácích úspor a investic souvisí sice s mnoha faktory, že však v posledním období k ní výrazně přispívá deficit státního rozpočtu USA.

Nutnost snížit deficit státního rozpočtu a posílit tak domácí úspory a investice se objevovala jako jeden z hlavních úkolů již v prvním programu ozdravení ekonomiky, vyhlášeném prezidentem Reaganem v roce 1981. Jak známo, právě tento úkol se nepodařilo splnit. Růst deficitu v dalších letech naopak napomohl k zostření problému nízké míry úspor, a tento problém trvá dodnes.

Situace se však mění v tom smyslu, že v 90. letech se očekává pokles obchodních přebytků SRN a Japonska a nedostatek kapitálu na světových kapitálových trzích. Rostou proto pochybnosti o tom, jak dlouho budou Spojené státy ještě moci řešit své domácí problémy prostřednictvím deficitu obchodní bilance a přílivu cizího kapitálu. Velmi diskutovanou otázkou se v poslední době v USA stává potřebnost cílevědomé hospodářské politiky na podporu vyšší domácí míry úspor, růstu produktivity a posilování role zpracovatelského sektoru v ekonomice jakožto hlavního exportního sektoru.

Tyto myšlenky se jen pomalu uplatňují v éře, kdy dosud doznívá neokonzervativní politika omezování role státu v ekonomice. O nezasahování státu lze však stěží fakticky hovořit v době, kdy deficitní státní rozpočet konkuruje soukromým investicím, pokud jde o využití domácích úspor i přílivu cizího kapitálu, a pravděpodobně sám snižuje sklon k úsporám v soukromém sektoru americké ekonomiky. Stále více ekonomů ve Spojených státech dnes vidí řešení v hospodářské politice zaměřené na vyrovnání rozpočtu, zvyšování míry úspor a investic, na rozšiřování výzku-

⁷ Odpovídající údaj pro SRN byl 15,9 %, pro Kanadu 14,7 % [3]. Srovnej též tabulka 4.

mu a vývoje a výrazné zlepšení vzdělávacího systému, a na podporu exportu zpracovatelských výrobků.

Jako velice vážný problém je v USA pocíťována zejména rivalita s Japonskem. Bylo by však zároveň krátkozraké soustřeďovat se při analýze eroze vůdčího postavení Spojených států pouze na vývoj Japonska. Také západní Evropa by mohla sehrát významnou roli v boji o pozici technologického vůdce v některých odvětvích. Zde bude další vývoj ve vysoké míře závislý na úspěchu úsilí o ekonomické sjednocení Evropy.

Pokud jde o postavení Československa a dalších střeoevropských a východoevropských zemí, došlo v nich v posledních desetiletích k dalšímu relativnímu zhoršování jejich pozic. Také v ještě širším celosvětovém měřítku je třeba vidět, že proces „dohánění“ v úrovni techniky zůstal až dosud omezen na skupinu vyspělých tržních ekonomik a na tzv. nově industrializované země. Zaostávání ostatního světa, včetně zemí východní a střední Evropy, se naopak v 80. letech dále prohlubovalo. To vedlo k posilování pozic vyspělých tržních ekonomik ve světové ekonomice.

Jestliže uvnitř této skupiny nejvyspělejších ekonomik bude v nejbližším desetiletí pokračovat tvrdý zápas o pozici technologického vůdce, pak z hlediska světového trhu to patrně povede k dalšímu růstu významu technického rozvoje a technické úrovně jako faktoru konkurenceschopnosti.

Došlo 11. 5. 1990

Literatura

- [1] ACS, Z. J. — AUDRETSCH, D. B.: Innovation in Large and Small Firms, an Empirical Analysis. *American Economic Review*, September 1988.
- [2] BAILY, M. N. — CHAKRABARTI, A. K.: Innovation and the Productivity Crisis. Washington, The Brookings Institution 1988.
- [3] BAUMOL, W. J. — McLENNAN, K. (eds.): Productivity Growth and U.S. Competitiveness. New York, Oxford University Press 1985.
- [4] BAUMOL, W. J. — WOLFF, E. N.: Is International Productivity Convergence Illusory. New York, C.V. Starr Center for Applied Economics 1987.
- [5] BOSWORTH, B. P. — LAWRENCE, R. Z.: America in the World Economy. *Economic Impact*, 1989, č. 3.
- [6] CHRISTENSEN, L. R. — CUMMINGS, D. — JORGENSON, D. W.: Relative Productivity Levels, 1947—1973. An International Comparison. *European Economic Review*, 1981, č. 5.
- [7] DORNBUSCH, R. et al.: Meeting World Challenges. Rochester, New York, Eastman Kodak Co. 1989.
- [8] GULLICKSON, W. — HARPER, M. J.: Multifactor Productivity in U.S. Manufacturing, 1949—1983. *Monthly Labor Review*, October 1987.
- [9] Japanese Technology. *The Economist*, 2. 12. 1989.
- [10] JORGENSON, D. W. — GOLLOP, F. — FRAUMENI, B.: Productivity and U.S. Economic Growth. Oxford, North-Holland 1987.
- [11] LICHTENBERG, F. R. — GRILICHES, Z.: Errors of Measurement in Output Deflators. Cambridge, NBER Working Paper, 1986, č. 209.
- [12] MADDISON, A.: Growth and Slowdown in Advanced Capitalist Economies: Techniques of Quantitative Assessment. *Journal of Economic Literature*, 1987, č. 6.
- [13] MADDISON, A.: World Economic Performance Since 1870. In: HOLTFRERICH, C. L.

- [end.]: Interactions in the World Economy. New York, New York University Press 1989.
- [14] MADDISON, A.: The World Economy in the 20th Century. Paris, OECD Development Center 1989.
- [15] OECD Economic Outlook, 1987, č. 42; 1988, č. 43; 1988, č. 44; 1989, č. 46.
- [16] PIERRE, A. J. (ed.): A High Technology Gap? Europe, America and Japan. [Council on Foreign Relations.] New York 1987.
- [17] ROSENBERG, N. — STEINMUELLER, W. E.: Why are Americans Such Poor Immitators. American Economic Review, May 1988.
- [18] SCHMALHOLZ, H. — SCHOLZ, L.: Innovation in der Industrie. München, IFO-Studien zur Industriewirtschaft, 1985, č. 28.
- [19] SCHULZE, Ch. L.: Cut Defense to Increase Saving. Challenge, March/April 1990.
- [20] VOLK, E.: Die Innovationstätigkeit der österreichischen Industrie. Wien, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung 1988.
- [21] What Happened to Thrift. The Economist, 14.—20. 10. 1989.
- [22] WOLFF, E. N.: Capital Formation and Long-Term Productivity Growth: A Comparison of Seven Countries. New York University, July 1987.

Nový model regulování v Evropských společenstvích v souvislosti s vytvářením jednotného vnitřního trhu

TÍKAL, Svatopluk

Potřeba prohloubení integračního procesu v Evropských společenstvích (ES) se pociťovala již od poloviny 60. let. V prosinci 1969 pak bylo na schůzi nejvyšších představitelů členských států v Haagu rozhodnuto o přechodu k hospodářské a měnové unii. V březnu 1971 a znovu o rok později byly rezolucí Rady ES a zástupců vlád členských států přijaty etapové plány na její uskutečnění, které však v podstatě ztroskotaly. To ovšem neznamená, že se v následujícím období nepodařilo realizovat jednotlivé dílčí kroky k potřebnému prohloubení integračního procesu. Společenství bylo vybaveno vlastními rozpočtovými příjmy, což mu propůjčilo značnou rozpočtovou autonomii; přistoupilo se k přímým všeobecným volbám do Evropského parlamentu, který ovšem zůstal nadále parlamentem, tj. legislativním orgánem jen podle jména; ve všech členských zemích byla zavedena daň z přidané hodnoty a členské země se víceméně shodli i na základu, z něhož se vyměruje; začala se uskutečňovat zahraničně politická spolupráce členských států; byl zřízen Evropský fond pro regionální rozvoj, který přes své nedostatečné vybavení prostředky umožňoval provádět účinnější regionální politiku Společenství, aj. Nejvýznamnějším počinem bylo zřízení evropského měnového systému s účinností od března 1979, který měl vytvořením zóny relativní měnové stability znovu umožnit hladké fungování společného trhu. Nepodařilo se ovšem přejít k jeho konečné fázi, v níž měl být zřízen Evropský měnový fond jako jakási obdoba společné ústřední banky, do jehož vlastnictví a dispozice

měla být převedena značná část měnových rezerv členských států, a dokonce i jeho první fáze je dosud uskutečněna jen částečně, protože na kursovém mechanismu systému, který je jeho podstatnou částí, se dodnes nepodílejí 2 členské státy (Řecko a Portugalsko) a dva (Spojené království a Španělsko) se na něm podílejí jen za cenu rozšířeného kursového rozpětí ve výši 6 % na obě strany od bilanterálních směnných kursů oproti normálnímu rozpětí 2,25 %.

K realizaci snah o celkové, komplexní prohloubení integračního procesu se ES vzchopilo až v polovině 80. let. Jejich jádrem se stalo přetváření společného trhu, na němž jsou ES vybudována, v jednotný trh rovnocenný trhu vnitřnímu, na němž se bude zboží, služby, kapitál i lidé pohybovat svobodně a bez zkruslování podmínek konkurence. Jestliže toto vymezení budovaného jednotného vnitřního trhu porovnáme s vymezením hospodářské a měnové unie, uvedeným ve známé Wernerově zprávě z roku 1970, je víceméně totožné, zejména přihlédne-li se i k dodatečně přijatým opatřením směřujícím k větší strukturální a regionální vyváženosti ve Společenství, kterou jednotný vnitřní trh sám o sobě nezajišťuje.

K uvedeným čtyřem svobodám, totiž ke svobodě pohybu zboží, služeb, kapitálu a lidí, jejichž realizace má v zájmu efektivnosti umožnit volné fungování tržně konkurenčního mechanismu v celé oblasti, a tím zajistit i postupné srůstání ekonomik členských zemí, se ovšem hlásil i společný trh. Ukázalo se však, že jím uplatňovaná metoda tzv. negativní integrace nebyla tomuto úkolu adekvátní. Spočívala v tom, že rušila, negovala některé tradiční nástroje makroekonomického regulování členských států, které jejich trhy vzájemně oddělovaly na první pohled viditelným způsobem. Společný trh však nadále drobila na jeho národní části řada skrytých překážek, především tzv. technických překážek. Jejich počet lavinovitě rostl za zesílených vnitřních a vnějších nerovnováh v 70. letech, kdy členské státy zaváděly nové a nové překážky tohoto druhu nejen vůči nečlenským zemím, ale i vůči sobě navzájem, aby zaštitily své trhy a udržely svá konkurence neschopná odvětví a podniky. Tím místo k rozvíjení společného trhu docházelo k jeho demontáži.

Technické překážky volného pohybu zboží, služeb, osob a kapitálu jsou dány historicky vzniklými rozdíly v národních regulatorních opatřeních, jakými jsou technické normy, závazné právní předpisy vydávané k ochraně zdraví a bezpečnosti občanů či k ochraně životního prostředí, subvence, požadavky na odbornou kvalifikaci, opatření regulující poskytování služeb aj. I když tato regulatorní opatření často slouží k nahrazení odstraněných zjevně protekcionistických opatření (jako cel a kvantitativních omezení), jejich prvotním účelem bylo doplňovat tržní mechanismus v těch sférách, v nichž nepůsobí, nebo korigovat důsledky jeho působení, které jsou pro danou společnost nepřijatelné. Proto tyto překážky nelze odstranit zrušením příslušných regulatorních opatření.

ale je třeba pozitivně je přerokovat (proto metoda pozitivní integrace) jejich vzájemným přizpůsobením.

Zároveň se ukázalo, že koncepce usilující o nahrazení národních regulačních opatření jednotnými regulačními opatřeními přijímanými centralisticky na nadnárodní úrovni je prakticky neuskutečnitelná. Proto se při vytváření jednotného vnitřního trhu uplatňuje koncepce založená na vzájemném uznávání národních regulačních opatření. Vychází se z toho, že jejich cíle jsou ve všech členských státech v zásadě shodné, i když se liší technické prostředky k jejich dosažení. Uznává se tedy, že výrobek, který byl vyroben a uveden na trh v kterékoli členské zemi v souladu s jejími regulačními opatřeními, musí být zásadně připuštěn i na trhy v ostatních členských zemích. Stejná koncepce se uplatňuje i pro služby a osoby: jestliže občané nebo podniky mají předpoklady pro vykonávání určité činnosti v jednom členském státě, není důvod, proč by tuto činnost nemohli vykonávat i v druhých členských zemích ES.

Vedle oblastí, kde se lze spolehnout na existující národní regulační opatření, existují ovšem i oblasti, kde je třeba provést harmonizaci národních regulačních opatření tak, aby odpovídala požadavkům, které musí být repsketovány ve všech členských zemích z důvodu ochrany zdraví, bezpečnosti apod. Příslušné harmonizační směrnice, které se nyní přijímají kvalifikovanou většinou, omezují se jen na stanovení základních požadavků a nezabývají se jako dříve technickými podrobnostmi. Proto každá jednotlivá směrnice podchycuje širokou paletu činností (např. celá odvětví jako strojírenství apod.).

Vytvoření jednotného vnitřního trhu vyžaduje i odstranění tzv. daňových hranic, tj. vyrovnání rozdílů v daňových soustavách členských států. V oblasti nepřímých daní, které se připisuje prvořadý význam, byla už ve všech členských státech, jak již bylo uvedeno, zavedena daň z přidané hodnoty a byl zaveden i společný základ, z něhož se daň vyměřuje, ale nadále se však silně liší sazby daně. Na základě zkušeností např. USA se uznává, že není třeba tyto sazby sjednotit, ale stačí je sblížit. Bylo proto navrženo, aby ve všech členských státech byl počet sazeb omezen na dvě, a to normální sazbu v rozpětí od 14 % do 20 %, a sníženou sazbu, která by platila pro základní životní potřeby jako potraviny, léky, energii a také pro knihy, s rozmezím od 4 % do 9 %. Jednání o tomto návrhu, jehož uskutečnění je spojeno s nemalými rozpočtovými i sociálně politickými důsledky, a proto jeho přijetí vyžaduje jednomyslnost, se dostalo do slepé uličky. Proto jej bylo nutno modifikovat v tom směru, že se nyní více spoléhá na působení tržně konkurenčního mechanismu. V souladu s tím má do konce roku 1992 existovat přechodná etapa, v níž se sblížování sazeb daně ponechává iniciativě členských států. Od počátku roku 1993 má pak být zavedena u normální sazby daně z přidané hodnoty jen dolní hranice, zatímco u snížené sazby

má být zavedeno původně navržené rozpětí od 4 % do 9 %, ale s tím, že členské státy, které to budou chtít, si budou moci pro velmi omezený okruh základních životních potřeb podržet i nulové sazby.

Odstranění technických překážek pohybu zboží, služeb, osob a kapitálu i daňových hranic je nezbytným, ale jen prvním předpokladem pro zrušení kontrol osob a zboží na hranicích mezi členskými státy, které jsou nejzřejmějším příznakem rozdrobenosti ES a které se dosud jen málo liší od kontrol prováděných na hranicích s nečlenskými zeměmi. K jejich zrušení je třeba přijmout ještě další opatření. Především je třeba vzájemně přizpůsobit zákony a předpisy členských států sloužící boji proti terorismu, zločinnosti a obchodu drogami. Dále je třeba odstranit rozdílnost jejich předpisů týkajících se vjezdů, zaměstnávání a usazování občanů z nečlenských zemí (včetně práva asyly), které je třeba proto vzájemně přizpůsobit a zavést i společnou vizovou politiku. A konečně je třeba dovršit společnou obchodní politiku, protože obchodně politická opatření, jejichž subjektem či objektem jsou jednotlivé členské státy (např. zbývající dovozní kontingenty, které si některé členské země dosud podržely v obchodu s nečlenskými zeměmi, či dovozní opatření provedena sice Společenstvím, ale týkající se jen jednotlivých členských zemí), mohou vyvolávat nutnost zmocnit dotčený členský stát vyloučit chráněný výrobek z volného obchodu uvnitř ES.

Nový model regulování vznikající v ES v souvislosti s vytvářením jednotného vnitřního trhu maximálně staví na uznávání regulatorních opatření jednotlivých členských států. Přesto však program vypracovaný v tzv. Bílé knize z roku 1985 vypočítává na 300 opatření, která je nezbytné přijmout na úrovni Společenství, aby byly postupně odstraněny všechny překážky bránící svobodnému pohybu zboží, služeb, osob a kapitálu mezi členskými zeměmi. Polovina těchto opatření byla do září 1989 již přijata, zejména díky tomu, že na základě jednotného evropského aktu, který doplnil a revidoval zakládající smlouvy ES, o většině z nich se rozhoduje nikoli jednomyslně, ale kvalifikovanou většinou. Je tedy zřejmé, že jde o úkol velmi náročný, protože předpokládá značné omezení suverénních práv členských států.

Nesporně ještě mnohem náročnější by byl přechod k hospodářské a měnové unii podle plánu obsaženého ve zprávě skupiny expertů pod předsednictvím prezidenta Komise ES J. Delorse, která byla zřízena na zasedání nejvyšších představitelů členských států v červnu 1988 v Hannoveru s úkolem navrhnout konkrétní etapy k uskutečnění této unie. Tato zpráva byla sice vcelku pozitivně přijata a od poloviny tohoto roku se realizuje první, institucionálně nenáročná etapa předloženého tříetapového plánu výstavby unie. Zdaleka však není jasné, zda se podaří dojednat zásadní institucionální změny potřebné pro přechod k dalším etapám, které by měly vyústit v zavedení společné měny na základě přenesení rozsáhlých měnově politických i hospodářskopolitic-

kých a rozpočtových kompetencí na instituce Společenství, počítaje v to společný systém ústředních bank. Proti této centralistické koncepci výstavby hospodářské a měnové unie, která by musela být přijata jednomyslně, stojí tržní koncepce jejího uskutečnění, kterou zastává zejména britská vláda a která se setkává se sympatiemi i u měnových institucí SRN. Podle této koncepce by důsledné vytvoření jednotného vnitřního trhu včetně trhu finančních služeb, na který se klade zvláštní důraz, stačilo doplnit tím, že by se měny členských států staly zákonným platidlem v celém Společenství. Předpokládá se, že v jejich vzájemné soutěži by došlo nakonec k fixování jejich kursů (což je rozhodující znak měnové unie), protože členské státy by svými politikami musely zabezpečovat hodnotu svých peněz, pokud by neměly být vytlačeny. Národní měny s takto fixovanými kursy by bylo možno podržet, ale soudí se, že zavedení společné měny, které by bylo už jen poměrně nenáročným, víceméně symbolickým aktem, by Společenství propůjčilo měnovou identitu a odstranilo by jakoukoli možnost změny parit a kursových výkyvů mezi národními měnami.

Došlo 14. 5. 1990

Literatura

- [1] BREUSS, F.: Interaktion in Europa und gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Wien, WIFO Gutachten 1990.
- [2] Einheitliche Europäische Akte. [Bulletin der EG.] Beilage, 1986, č. 2.
- [3] TÍKAL, S.: Evropa 92. [Výzkumná publikace, č. 349.] Praha, EÚ ČSAV 1990.
- [4] Vollendung des Binnenmarktes. [Weissbuch der Kommission an den Europäischen Rat.] Luxemburg, Amt für amtliche Veröffentlichungen der EG 1985.

Empirická analýza inovačního výkonu tržních a netržních ekonomik pomocí statistiky patentů

SLÁMA, Jiří

Inovační (ne)schopnost podniků a hospodářství — důvod zavedení trhu

Zásadní zlepšení inovačního výkonu naší ekonomiky patří k nejdůležitějším a nejsložitějším úkolům, které musíme řešit. K fungujícímu tržnímu hospodářství, bez něhož to nepůjde, máme přitom ještě daleko a ještě dále k technické špičce. Když si připomeneme důvody, pro které se snažíme rozejit se starým systémem centrálního řízení hospodářství, uvidíme, že inovační neschopnost starého hospodářského systému a oče-

kávaná inovační schopnost systému nového je doslova kardinálním důvodem naší reformy. Platí to ve stejné míře i o reformách ve všech „socialistických“ zemích. Zejména SSSR si slibuje enormní zlepšení inovačního výkonu svého hospodářství v důsledku reformy. Tato potřeba je v případě SSSR založena také na snaze udržet si ohrožené postavení supervelmoci, které chabý technický výkon sovětského hospodářství činí zcela pochybným.

Inovační výkonnost tržní ekonomiky

V čem vlastně spočívá převaha tržního hospodářství nad hospodářstvím centrálně řízeným v oblasti rozvoje techniky? Tato převaha je spojena s všeobecnými charakteristikami tržního hospodářství. V tržním hospodářství hospodaří každý podnik i jednotlivec, až na jisté výjimky, na vlastní účet. Každý účastník hospodářství má v rámci státem vymezených a pro všechny v zásadě stejných podmínek svobodu ekonomické, technické i jiné volby a uskutečňuje ji s rizikem ztráty, ale na druhé straně také s nadějí na dosažení ekonomických výhod. Konkurence stávajících a volný vstup nových účastníků do kterékoliv oblasti hospodářské činnosti zabezpečuje výběr nejlepších produktů, strojů, osob a postupů hospodářské činnosti.

Za předpokladu existence většího počtu dodavatelů a odběratelů dochází pod tlakem cen a jejich pohybu a snahy o maximum zisku k rovnováze nabídky a poptávky.

Dodavatelé se snaží neustále zlepšit svoji ekonomickou pozici na trhu cenovou a jakostní konkurencí. Jakostní konkurence je založena zejména na technickém rozvoji nabízených produktů. Ale také cenová konkurence se zakládá zčásti na technickém pokroku: opírá se totiž o použití kvalifikovanějších pracovníků, lepších strojů a výrobních metod, které vedou k nižším nákladům produkce. Neznamená to ovšem, že všechny podniky jsou v každém daném momentě na špičkové technické úrovni. To platí i mezinárodně.

Výsledkem konkurence je tedy silný sklon k inovacím u všech účastníků hospodářského procesu. Přispívá k tomu též silný ekonomický zájem odběratele.

Zvláště silný je tento sklon při výrobě hotových výrobků, a to proto, že technickou kvalitu hotových výrobků je možno zvyšovat téměř neomezeně. Kvalita surovin je naproti tomu do značné míry dána přírodními podmínkami. To ovšem neznamená, že zde nedochází k technickému rozvoji — není však tak intenzivní jako při výrobě hotových výrobků. V této oblasti, a to zejména v případě technicky náročných výrobků, se úloha a poměr cenové a technické konkurence mění. I poměrně malý rozdíl kvality vede k velikému rozdílu v ceně. Výrobci technicky zastaralých výrobků musí akceptovat mnohem nižší ceny než výrobci soudobých výrobků.

V případech do světa otevřené ekonomiky je domácí trh do značné míry trhem světovým a působí na něm zahraniční konkurence, která uvedené tlaky na technický rozvoj dále zesiluje.

Prosazení inovačních pohybů se v tržním hospodářství uskutečňuje zezdola a agregace technických pohybů — do podoby dejme tomu takové „elektronizace“ atp. — se neuskutečňuje centrálním rozhodnutím a financováním. Stát může ovšem poskytnout přímo i nepřímo startovní pomoc novým oborům. Tyto státní zásahy nejsou však vždy konzistentní s principy trhu a jejich účinnost je často problematická. Má na nich někdy zájem státní a manažerská byrokracie a nejsou pro nás žádným příkladem, i když se na ně byrokratičtí odpůrci tržního hospodářství mnohdy odvolávají.

Úloha různých zemí a systémů při světové tvorbě techniky

Představa, že dobře fungující tržní hospodářství samo o sobě zajišťuje špičkové technické výkony ve všech oborech a v každé zemi, není ovšem správná. Trh vyvíjí sice tlak na technický rozvoj, odpověď na tento tlak nemusí však za všech okolností vést ke špičkovému technickému výkonu. Dosáhnout špičkového technického výkonu je vyhrazeno jen nemnohým. To leží v povaze věci. Která z konkurujících firem a zemí tohoto cíle dosáhne, závisí na řadě předpokladů: počínaje správnou volbou rozpracovávaného technického řešení, pokračuje dostatečnou velikostí a kvalifikací nasazeného výzkumného kolektivu a schopností převést výsledky výzkumu do výroby a konče schopností učit se u ostatních. Ne všechny firmy jdou touto cestou, některé se spokojí aspoň jistou dobou s produkcí techniky, která zůstává poněkud za špičkou a hledají jiné cesty maximalizace zisku, anebo se spokojí dobrovolně nebo z donucení s pouhým udržením ziskových tržních pozic. Taková stagnace vede ovšem po čase ke ztrátě tržních pozic.

Pochybnost téze o samozřejmosti špičkových technických výkonů v tržní ekonomice prokazují také empirické rozbory technického rozvoje v mezinárodním měřítku, které jsem provedl sám,¹ stejně jako je provedli jiní ekonomové.

Při těchto rozborech se jako měřítko produkce techniky velmi dobře osvědčil počet patentních přihlášek, a to takových, které jednotlivě ze-

¹ Srovnej např.: SLÁMA, J.: Gravity Model and its Estimations for International Flows of Engineering Products, Chemicals and Patents Applications. *Acta oeconomica*, 30, 1983, č. 2; SLÁMA, J.: Statistische Analyse der Ströme der Patentanmeldungen zwischen 27 Industrieländern in den Jahren 1967—1978. In: *Socialist Economy and Economic Policy: Essays in Honour of Friedrich Levčik*. G. Fink (vyd.), Wien 1985; SLÁMA, J.: One Century of Technical Progress Based on Analysis of German Patent Statistics. Brusel 1987.

mě uplatňují v cizině, zejména v zemích, které jsou ve světě ekonomicky a technicky vedoucí a mají velmi náročný patentní systém.²

Rozbor mezinárodních proudů patentních přihlášek ukázal, že tvorba technického pokroku je záležitostí velmi exklusivního klubu několika málo zemí, z nichž tři, a sice USA, Japonsko a Spolková republika Německo, zaujímají zhruba dvoutřetinový podíl. To je zřejmé také z údajů tabulky 1. Údaje ukazují také, že celá řada ostatních tržních ekonomik pouze doplňuje výkon těchto tří gigantů ve vybraných oborech. Jenom tyto tři země jsou schopny udržovat vysokou úroveň v celé šíři současné výroby. Ale ani tyto země se nemožou vyhnout použití výsledků jiných zemí, zejména ovšem dvou dalších členů tohoto triumvirátu.

Fakta dále ukazují, že podíl východoevropských zemí při tvorbě techniky ve světovém měřítku je mizivý.

Z tabulky 1 jsou zřejmé ještě některé další skutečnosti. Výkon jednotlivých ekonomik při tvorbě technických inovací je do určité míry závislý na jejich ekonomické velikosti, na jejich hospodářském výkonu. Jenom velké země se mohou věnovat celé paletě oborů a zabezpečit je zdroji, a to především vědeckého personálu, zdroji, které přesahují daný minimálně nutný objem. Pod tímto minimem jsou úspěchy sotva možné. V malých zemích s dobře fungující tržní ekonomikou je proto možné dosáhnout špičkových technických výkonů jenom v omezeném počtu oborů. V jiných oborech je pak nutno se opřít o cizí výsledky. Výběr nelze učinit zeshora, nýbrž zezdola na základě podnikatelské aktivity.

Nelze však přehlížet, že i malé země mohou dosáhnout lepšího postavení, než odpovídá jejich velikosti. Výrazný je tu příklad Švýcarska se 6,5 milióny obyvatel. Tato země má totiž nejvyšší počet patentních přihlášek v zahraničí na obyvatele a to 2–3-násobný ve srovnání se špičkovými zeměmi, které vedou v absolutních objemech, jako jsou USA, Japonsko a SRN a dostává se tak v celkovém počtu přihlášek před mnohem větší země jako třeba Itálii nebo Kanadu.

² O používání počtu patentních přihlášek jako měřítka rozsahu inovační aktivity a jejich výsledků stejně jako technického pokroku vůbec se vedou v literatuře už celá desetiletí spory. Stejně dlouho se však počet patentních přihlášek jako indikátor těchto jevů používá. Do diskusí o této otázce se zapojili mezi jiným: FREEMAN, Ch.: *The Economics of Industrial Innovation*. London 1982; JEWKES, J. — SAWWERS, D. — STILLERMANN, R.: *The Sources of Invention*. London 1969; JOHNSON, P. S.: *The Economics of Invention and Innovation*. London 1975; KAMIEN, M. I. — SCHWARTZ, N. L.: *Market Structure and Innovation*. Cambridge 1982; MACHLUP, F.: *Knowledge: Its Creation, Distribution and Economic Significance*. Princeton 1980; MANSFIELD, E.: *The Economics of Technological Change*. London 1969; *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*. Princeton, National Bureau of Economic Research 1962; PAWITT, K.: *R & D. Patenting and Innovative Activities. A Statistical Exploration*. Research Policy, Vol. 11, 1982, s. 33–51; SCHMOOKLER, J.: *Invention and Economic Growth*. Cambridge, London 1966; *The Role of the Patentsystem in the Transfer of Technology to Developing Countries*. New York, UN 1975.

Diskuse a výsledky empirických prací dokazují, že patentní statistika je přes všechny slabiny nenahraditelným zdrojem informací o inovacích a technickém rozvoji. Její užitečnost se snaží prakticky prokázat i tato práce.

Tabulka 1

Součet počtu patentních přihlášek v Japonsku, v USA, v SRN a ve Velké Británii, domácí patentní přihlášky a vědecký personál (patentní údaje za rok 1986, personál v 80. letech)

Země	Přihlášky v cizině			Domácí patenty	Vědecký personál
	počet	podíl %	na mil. obyv.	na mil. obyv.	na mil. obyv.
země s tržním hospodářstvím					
USA	{ 38 040} 76 544	34,3	{6} 317	271	3 016
Japonsko	{ 40 898} 54 747	24,6	{3} 451	2 389	4 376
SRN	{ 26 686} 30 572	13,7	{2} 501	670	2 099
Francie	13 315	6,0	{8} 240	251	1 316
Velká Británie	{ 9 733} 11 021	4,9	{10} 196	408	1 541
Švýcarsko	7 715	3,5	{1} 186	709	2 053
Itálie	6 021	2,7	105	9	1 101
Nizozemí	5 401	2,4	{5} 371	84	2 096
Kanada	3 816	1,7	149	202	1 247
Švédsko	3 510	1,6	{4} 419	544	2 280
Rakousko	2 044	0,9	{7} 270	329	887
Belgie	1 524	0,7	154	107	1 400
Finsko	991	0,4	{9} 202	362	2 227
Dánsko	922	0,4	180	202	1 466
Španělsko	670	0,3	17	43	368
Norsko	525	0,2	126	224	1 860
Irsko	225	0,1	64	210	784
Brazílie	156	0,1	1	13	235
Řecko	44	0,0	4	123	245
Portugalsko	25	0,0	2	7	293
země s centrálním řízením hospodářství					
NDR	971	0,4	{2} 58	689	7 675
SSSR	742	0,3	3	605	5 225
Maďarsko	703	0,3	{1} 66	268	2 119
Československo	275	0,1	18	570	3 787
Bulharsko	187	0,1	{3} 21	468	5 037
Jugoslávie	103	0,0	4	65	1 069
Polsko	90	0,0	2	146	1 994
Rumunsko	4	0,0	0	190	na

Pramen: Statistical Yearbook 1985/1986. WIPO Ženeva, UN 1987, s. 320–321.

Vedoucí místo USA souvisí s velkou tradicí, mimořádnou všestranností technické činnosti a obrovským vnitřním trhem. Japonsko se vyznačuje nesmírnou hospodářskou a technickou dynamikou a dravostí, velikým vnitřním trhem, chybí mu však doposud podobná technická všestrannost jakou vidíme v USA a v SRN. Vynikající pozice SRN je dána třemi faktory: relativně vysokým počtem obyvatelstva, vysokou úrovní národního

důchodu na obyvatele, což vede k velkému vnitřnímu trhu, a vysokým počtem patentních přihlášek na obyvatele (druhé místo po Švýcarsku) ve srovnání s Japonskem a USA.

Protože celkový počet přihlášek v zahraničí (PATOT) je funkcí celkového společenského produktu (GNPTOT) a domácích přihlášek na milión obyvatel (INLCAP), bylo možno s úspěchem otestovat příslušnou rovnici:

$$PATOT = -3608 + 0,032 \cdot GNPTOT + 13 \cdot INLCAP.$$

(3,7) (22,4) (8,7)

V závorkách uváděné *t*-statistiky, r^2 ve výši 0,976 a *F*-statistika 362 potvrzují, že předpokládaná souvislost, podle které jsou domácí přihlášky zdrojem přihlášek zahraničních, se při analýze skutečnosti velmi dobře osvědčuje. Potvrzuje se rovněž úloha ekonomické síly země.

Tyto souvislosti platí ovšem plně pouze pro tržní ekonomiky. Chování netržních ekonomik je v tomto ohledu značně nesystematické a jejich výkonnost řádově slabší než výkonnost tržních ekonomik.

Další otestovaná hypotéza se vztahuje na úlohu výzkumného personálu na 1 milión obyvatel (PERSCAP) při tvorbě domácích patentních přihlášek. Odhadnutá rovnice zní:

kde

$$r^2 = 0,600, F\text{-statistika} = 28.$$

I zde platí o netržních ekonomikách totéž, co bylo řečeno výše: řádově nižší výkonnost a nesystematičnost vztahů ve srovnání s tržními ekonomikami.

Dále se v tabulce 1 ukazuje těsná souvislost mezi ekonomickou a technickou úrovní. Je to závislost oboustranná: země s vysokou technickou úrovní dosahuje na základě vysoké technické úrovně také vynikajících ekonomických výsledků a v důsledku toho může věnovat více na techniku. Tyto souvislosti je možno vyjádřit jednoduchým schématem:

technika → *ekonomie* → *personál* → *domácí patenty* → *zahraniční patenty* → *technika*.

V zemích s centrálně řízeným hospodářstvím jsou tyto vztahy ve všech fázích narušeny. Zejména produktivita práce měřená počtem patentních přihlášek v zahraničí na výzkumného pracovníka je extrémně nízká. Zatímco západní země dosahují v daném souboru zemí 261 přihlášek na 1 milión obyvatel, na Východě je to pouze 28 přihlášek.

Na Východě existuje také zřetelný nesoulad mezi počtem patentních přihlášek doma a v zahraničí. Na Západě platí: čím více domácích přihlášek, tím více přihlášek v zahraničí. Vysvětlení tohoto rozporu v pří-

Tabulka 2

Patentní přihlášky z ciziny v SSSR v roce 1986

Země	Počet	Podíl %	Na mil. obyv.
země s tržním hospodářstvím			
USA	737	(1) 21,6	3,1
Japonsko	191	(4) 5,6	1,6
SRN	539	(2) 15,8	8,8
Francie	181	(6) 5,3	3,3
Velká Británie	241	(3) 7,1	4,3
Švýcarsko	174	(8) 5,1	26,8
Itálie	182	(7) 5,3	3,2
Nizozemí	72	2,1	4,9
Kanada	13	0,4	0,5
Švédsko	190	(5) 5,6	22,7
Rakousko	70	2,0	9,3
Belgie	25	0,7	2,5
Finsko	151	(9) 4,4	30,7
Dánsko	58	1,7	11,3
Španělsko	7	0,2	0,2
Norsko	30	0,9	7,2
Irsko	1	0,0	0,3
Brazílie	9	0,3	0,1
Řecko	1	0,0	0,1
Portugalsko	0	0,0	0,0
země s centrálním řízením hospodářství			
NDR	172	5,0	10,3
SSSR	—	—	—
Maďarsko	167	4,9	15,7
Československo	99	2,9	6,4
Bulharsko	63	1,8	7,0
Jugoslávie	7	0,2	0,3
Polsko	32	0,9	0,9
Rumunsko	5	0,1	0,2

padě Československa poskytuje M. Vašáková. Píše: „Plánování počtu přihlášek vynálezů a z toho vyplývající snaha tento plán splnit, má za následek, že některé organizace fiktivně přihlašují vynálezy (které se příští rok ruší), rozměňují vynálezy do více vynálezů atd. K tomu přispívá i to, že zákonným požadavkům udělení ochrany na vynálezy lze vyhovět poměrně snadno, i když o vynálezy nejde... mnoho vynálezů přinese ekonomický efekt pouze v ČSSR, zatímco z hlediska využití v zahraničí nejsou tyto vynálezy využitelné a mohou představovat i taková řešení, která jsou pod úrovní světové techniky a z hlediska konkurence na zahraničních trzích zcela nevyhovující. Tuto skutečnost potvrzují i údaje o ochraně čs. vynálezů v zahraničí, která se vztahuje asi na 4 % vyná-

Tabulka 3

Vývoj podílů patentních přihlášek vybraných zemí v USA v letech 1970—1986 na celkovém počtu přihlášek cizinců v USA (v %)

Země	1970	1975	1980	1986
Japonsko	17,2	23,4	30,7	40,2
SRN	22,1	22,6	22,9	18,7
Velká Británie	13,3	12,5	9,9	8,1
Francie	7,7	8,3	7,9	6,7
Kanada	5,0	5,8	4,7	4,3
Švýcarsko	4,9	5,8	4,7	3,4
Itálie	3,3	3,2	3,6	3,2
Holandsko	2,4	2,8	2,4	2,2
Švédsko	2,6	3,7	2,9	2,2
Rakousko	1,0	1,0	1,0	1,0
Maďarsko	0,3	0,4	0,5	0,4
SSSR	1,3	1,9	0,8	0,3
NDR	na	0,0	0,2	0,1
ČSSR	0,4	0,4	0,2	0,1
Polsko	0,1	0,1	0,2	0,0
Bulharsko	0,1	0,1	0,1	0,1
Jugoslávie	na	0,0	0,0	0,1
Rumunsko	0,1	0,1	0,0	0,0
Celkem	30 832	36 569	42 231	56 946

leží...³ Z těchto důvodů je zařazování východních zemí (výjimku tvoří Maďarsko) do srovnání počtu tuzemských přihlášek se západními zeměmi (kde to ovšem má smysl), jak to dělá J. Gürlich, bezpředmětné. Dochází se tak k nesmyslnému závěru o špičkové pozici Československa ve světě, pokud jde o vynálezeckou aktivitu v přepočtu na obyvatele.⁴

Jestli vezmeme v úvahu, že východní země mají veliký ekonomický zájem prosadit se na západních trzích, ukazuje se tedy, že veliký rozdíl mezi počtem přihlášek doma a v cizině nelze vysvětlit pouze nedostatkem deviz pro placení příslušných poplatků, nýbrž také, a především nízkou kvalitou domácích „vynálezů“. Jenom Maďarsko vykazuje poněkud lepší výsledky.

Průměrný počet vědeckovýzkumných pracovníků na 1 milion obyvatel je při tom na Východě 4306 osob a na Západě pouze 1613 osob. Tabulka 2 ukazuje převahu zemí s tržním hospodářstvím nad zeměmi s centrálně řízeným hospodářstvím i při patentování — v tomto případě v Sovětském

³ VAŠÁKOVÁ, M.: Objev a vynález — kritérium hodnocení výzkumné a vývojové činnosti. Polit. Ekon., 35, 1987, č. 12, s. 1295—1303.

⁴ GÜRLICH, J.: Originální tvůrčí aktivita v procesu intenzifikace čs. ekonomiky. Polit. Ekon., 34, 1986, č. 12, s. 1281—1290.

Svazu. Dosažený průměr Západu, pokud jde o přihlášky na 1 milion obyvatel (třetí sloupec tabulky), činil 7,4 proti 5,8 východních zemí. Zajímavé jsou rovněž posuny v zájmu jednotlivých zemí, pokud jde o patentování na Východě. Zde vyniká zejména úloha SRN a velké Británie.

Patentní přihlášky odrážejí též dramatický přesun v roli jednotlivých zemí ve světové tvorbě techniky. Je to zřejmé z tabulky 3. Nejvýznamnější je tu vytlačení SRN Japonskem z pozice druhé země na světě po USA.⁵ Ve prospěch Japonska ztratily pozice i další země, zejména Velká Británie, ale také Francie, Kanada a Švýcarsko. Pokud jde o východní země, má vzhledem k uvedeným souvislostem jistý význam a stojí za zaznamenání pouze pozice Maďarska. Tabulka 6 ukazuje, že si USA sice nadále udržují první místo na světě, Japonsko je však rychle dohání.

Technická struktura patentů různých zemí

Dále se budeme zabývat technickou strukturou patentů, které přihlašují jednotlivé země v cizině. Tím budeme ilustrovat téze o roli velkých a malých zemí při pokrývání celé šíře technického pokroku ve světě a o specializaci technického rozvoje jednotlivých zemí, zejména malých. Jako výchozí údajová základna nám přitom slouží patenty udělené různým zemím v USA. Statistika světové patentní organizace WIPO zveřejňuje tyto údaje v členění na 32 technických jednotek mezinárodní patentní klasifikace IPC. Tato klasifikace je kombinací hledisk výrobní a technologické struktury.

Struktura patentování v zahraničí odráží jak hlediska nabídky, tj. v tomto případě technickou strukturu patentující země, tak i technickou strukturu cílové země. Obě struktury — jak země patentující, tak i země cílové — jsou určeny ve značné míře jejich hospodářskou strukturou. Ta je při tom výrazem velikosti země, stupně hospodářského a technického rozvoje a specifických přírodních a geografických podmínek každé jednotlivé země.⁶

Strukturu patentů v USA jsme zvolili jako srovnávací základnu proto, že vzhledem k velikosti, stupni rozvoje a všestranné hospodářské struktuře vykazuje nejvšestrannější technickou strukturu na světě. Předpokládáme, že čím je srovnávaná země menší a méně rozvinutá, tím více se její patentní struktura bude lišit od americké domácí patentní struktury. Tím více bude při tom odrážet specifické přírodní a historické podmínky své existence.

Pro srovnání podobnosti struktury používáme zde dva ukazatele: Leon-

⁵ K tomu např. ČEJPA, V.: Vědeckotechnický rozvoj Japonska v mezinárodní komparaci. Polit. Ekon., 37, 1989, č. 10, s. 1219—1228.

⁶ Srovnej např.: SLÁMA, J.: Wirtschafts- und Industriestrukturen in internationalen Vergleich. In: Internationale Wirtschaftsvergleich und Interdependenzen, F. Levčik (vyd.). Wien — New York 1978.

Tabulka 4

Srovnání struktury patentů udělených v USA cizincům z různých zemí a domácí struktury udělených patentů v USA v roce 1986 (uděleno 38 124 patentů)

Země	Ind. podobnosti %	Korel. koef.	Počet patentů
cizinci v USA	11,7	0,895	32 736
SRN	17,0	0,788	6 803
Švýcarsko	20,9	0,664	1 212
Japonsko	22,6	0,778	13 208
Rakousko	24,1	0,678	357
Dánsko	30,0	0,637	182
Finsko	32,3	0,552	210
Norsko	35,2	0,266	88
SSSR	38,8	0,436	116
Československo	55,5	-0,001	35

Tabulka 5

Vývoj podílů patentních přihlášek vybraných zemí v SRN v letech 1970 a 1986 na celkovém počtu přihlášek cizinců v SRN (v %)

Země	1970	1986
USA	37,8	25,8
Japonsko	11,5	21,7
Francie	9,1	8,2
Velká Británie	10,9	6,5
Švýcarsko	8,7	5,2
Itálie	3,4	3,8
Holandsko	4,0	3,1
Rakousko	1,9	1,7
Švédsko	2,9	1,6
Kanada	1,0	0,9
Celkem	33 360	45 233

ieřův koeficient podobnosti struktury a Pearsonův koeficient korelace. Výsledky srovnání jsou obsaženy v tabulce 4.

Minimální možná hodnota indexu podobnosti je 0. V takovém případě jsou srovnávané struktury totožné, hodnota korelačního koeficientu je 1. V případě maximální rozdílnosti struktury se index podobnosti bude rovnat 100 % a korelační koeficient -1.

Empirické výsledky potvrzují dříve uvedené úvahy. Celkový souhrn patentů z celého světa v USA je americké vnitřní patentní struktury nejpodobnější. V popředí podobnosti jsou dále největší a v oblasti techniky nejproduktivnější země jako SRN a Japonsko. Znovu se potvrzuje mimo-

Tabulka 6

Struktura cizincům udělených patentů v USA podle technických jednotek patentní klasifikace (IPC) v roce 1986 (v %)

Technické jednotky	USA dom.	USA ciz.	SRN	Japonsko	Švýcarsko
1. zemědělství	1,7	1,0	0,7	0,5	0,7
2. potravin	1,2	1,1	1,1	0,6	1,6
3. oděvy, nábytek	3,8	2,3	2,2	1,4	3,4
4. zdraví, zábava	6,8	3,3	2,7	2,2	2,9
5. léky, kosmetika	2,1	2,4	2,3	1,5	3,4
6. dělení, míchání	4,7	4,1	4,9	2,8	3,2
7. kovosoustružení	3,6	4,3	4,9	3,8	6,0
8. jiné opracování	4,7	4,7	6,1	3,6	5,4
9. tiskárenství	1,2	1,6	1,8	2,1	2,0
10. doprava	3,8	4,5	4,9	4,7	2,1
11. vnitrozávodní doprava	5,1	4,7	5,5	3,1	6,8
12. anorganická chemie	1,8	1,8	1,8	1,6	1,7
13. organická chemie	4,7	5,3	7,7	4,0	11,2
14. makromolekulární chemie	3,4	2,9	4,1	3,1	2,6
15. barvy, petro, tuky	2,1	1,5	2,0	1,2	3,0
16. biochemie	0,6	0,7	0,5	0,8	0,5
17. hutě	1,8	2,2	2,2	2,2	2,6
18. textil	0,8	2,2	3,3	1,5	6,4
19. papír	0,3	0,4	0,5	0,1	0,4
20. stavebnictví	3,4	2,4	2,3	1,0	3,1
21. hornictví	1,6	0,6	0,7	0,2	0,1
22. stroje	2,5	4,3	4,5	5,4	2,3
23. strojírenské postupy	4,3	5,1	6,7	4,1	4,0
24. světlo, otop	2,9	2,8	3,1	2,1	2,1
25. zbraně	1,0	0,6	1,2	0,1	0,8
26. foto, měření, optika	8,6	11,7	8,2	16,4	7,8
27. počítače, hodiny	4,0	3,6	2,2	5,1	3,1
28. hudba, školství	2,1	3,4	1,0	6,2	1,0
29. nukleonika	0,4	0,5	0,6	0,4	0,2
30. silnoproud	9,2	8,5	6,9	10,3	7,2
31. elektronika	5,2	5,5	3,0	7,6	2,5
32. ostatní	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1
Celkem	38 124	32 736	6 803	13 208	1 212

řádné postavení Švýcarska, které na sebe jako na obra v produkci techniky upozorňuje nejen vysokým počtem zahraničních přihlášek, nýbrž i jejich všestrannou a moderní strukturou. Nezanedbatelnou roli hraje ovšem i to, že Švýcarsko je z daňových a jiných důvodů sídlem mnoha předních mezinárodních firem. Vynikající postavení zaujímá také Rakousko. Velmi odlišnou strukturu vykazují podle očekávání dvě do srovnání zahrnuté východní země: SSSR a Československo. V případě SSSR to vzhledem k velikosti země může poněkud překvapit. Potvrzuje to ovšem, že struktura tvorby techniky v SSSR není na soudobé úrovni. Je to svým způsobem podobný případ jako případ Švýcarska, jenomže s opačným znakem.

Tabulka 7

Struktura cizincům udělených patentů v USA podle technických jednotek patentní klasifikace (IPC) v roce 1986 (v %)

Technické jednotky	Rakousko	Dánsko	Finsko	Norsko	ČSSR
1. zemědělství	2,8	2,2	2,4	4,5	0,0
2. potraviny	1,7	1,6	1,0	4,5	0,0
3. oděvy, nábytek	3,9	2,7	3,3	4,5	0,0
4. zdraví, zábava	9,5	4,4	3,3	2,3	2,9
5. léky, kosmetika	1,1	6,6	2,4	9,1	8,6
6. dělení, míchání	2,5	9,3	9,0	4,5	5,7
7. kovosoustružení	5,6	2,7	1,4	3,4	5,7
8. jiné opracování	7,5	5,5	9,0	6,8	11,4
9. tiskárenství	1,4	0,0	0,0	0,0	2,9
10. doprava	4,5	0,5	4,3	6,8	0,0
11. vnitrozávodní doprava	7,8	8,8	10,9	9,1	2,9
12. anorganická chemie	1,7	1,6	3,8	2,3	5,7
13. organická chemie	2,5	2,7	1,9	3,4	5,7
14. makromolekulární chemie	2,2	1,1	1,0	1,1	8,6
15. barvy, petro, tuky	0,0	2,0	0,5	0,0	0,0
16. biochemie	0,6	4,4	0,5	2,3	0,0
17. hutě	2,8	0,0	0,5	2,3	0,0
18. textil	3,6	0,0	0,5	0,0	25,7
19. papír	0,0	0,0	8,1	0,0	0,0
20. stavebnictví	8,7	3,3	4,8	9,1	2,9
21. hornictví	2,0	0,0	2,9	3,4	2,9
22. stroje	3,6	6,0	1,4	4,5	0,0
23. strojírenské postupy	3,4	9,3	1,4	3,4	5,7
24. světlo, otop	4,8	4,4	4,3	1,1	0,0
25. zbraně	0,3	0,0	1,9	0,0	0,0
26. foto, měření, optika	7,0	10,4	10,0	3,4	2,9
27. počítače, hodiny	1,1	3,3	0,5	3,4	0,0
28. hudba, školství	2,0	0,0	0,0	2,3	0,0
29. nukleonika	0,3	0,0	0,5	0,0	0,0
30. silnoproud	4,5	4,4	7,1	11,4	0,0
31. elektronika	3,1	3,3	1,0	1,1	0,0
32. ostatní	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0
Celkem	357	182	210	88	35

Souvislost mezi počtem patentů podle zemí a oběma koeficienty podobnosti či rozdílnosti struktury potvrdila také korelační analýza. Vypočteny byly následující hodnoty:

počet patentů/Leontiefův index	—0,615
počet patentů/korelační koeficient	0,587
Leontiefův index/korelační koeficient	—0,954

Dále si všimneme rozdílů patentní struktury jednotlivých zemí podle technických jednotek patentní klasifikace. Příslušné údaje obsahují tabulky 5 a 6.

V oboru zemědělství a stejně tak i potravin má daleko největší podíl Norsko. V případě Norska zaujme též vysoký podíl patentů ve stavebnictví. V oboru zdraví a zábavy je celkový podíl zahraničních patentů nápadně menší než podíl vnitřních amerických patentů. Výjimku zde tvoří Rakousko, které má vedle toho mimořádné postavení v patentech ze stavebnictví, světla a otopu a v hutích. Je to znovu Norsko, které vykazuje vysoký podíl patentů v jednotce léků a kosmetik — čtyřikrát větší než vnitřní patenty USA. Švýcarská síla leží mimo jiné v kovosoustružení, v organické chemii a textilu, československá s 11,4 % v jiných metodách opracování. Při malém počtu patentů jsou to ovšem jen 4 patenty proti 1809 vnitřním patentům USA. Také 25,7 % československých textilních patentů znamenají na počet pouze 9 patentů. A 8,6 % patentů z oboru makromolekulární chemie představují celé 3 patenty. SRN prokazuje silné pozice mimo jiné v oblasti organické chemie, textilu a ve všech strojírenských oborech. Japonsko je nápadně silné, jak jinak, ve fotooboru a v elektronice. Ve fotooboru se, vedle strojírenských postupů, vyznačují také Dánové. V případě Finska nepřekvapuje vysoký podíl patentů v oboru papírenské technologie. Za zaznamenání stojí ve Finsku též podíl v oboru vnitrozávodní dopravy a ve fotooboru.

Na závěr interpretace technické struktury patentů podle zemí dvě poznámky: jak jsme ukázali na několika příkladech, při posuzování podílů není možné přejít otázku absolutního počtu patentů, a to zejména když uvažujeme o vlivu v zemi, kde se patentuje, tj. v USA (tab. 7). Dále: pro určení technického profilu patentující země bylo třeba kumulovat patenty za několik let.

Vyhledky působení trhu na inovační aktivitu u nás

Trh, který nyní chceme zavést, musí přinést dynamickou rovnováhu a existenční ekonomický tlak na všechny účastníky hospodářského procesu. Musí nemilosrdně prověřit strukturu naší výroby. Musí přivodit umírání jedněch oborů a tvorbu a rozkvet jiných. Mimochodem, budeme-li toto umírání příliš zdržovat, budeme tím současně ztěžovat růst oborů nových, perspektivních.

Tvorba techniky, s výjimkou základního výzkumu, bude muset probíhat pod vlivem trhu: zčásti v samostatných výzkumných organizacích, prodávajících výsledky své technické práce, zčásti uvnitř výrobních organizací stojících v technicko-ekonomickém ohledu tak či tak pod tlakem trhu.

Všechny výrobní a výzkumné kolektivy se musí snažit o špičkové technické výkony, i když se to může podařit jenom jejich části. Někdy je možno na základě mimořádné kvalifikace a invence dosáhnout špičkových výkonů i v kolektivech, které mají ve světovém srovnání podprůměrnou velikost a finanční vybavení. To mluví proti slepému posuzová-

ní statistiky. Statistika přináší jen průměry; skutečný život je bohatší. Mluvíme-li však o celém našem hospodářství, musíme respektovat skutečnost, že špičkové úrovně můžeme vlastními silami, i v podmínkách budoucího fungujícího tržního hospodářství dosáhnout pouze v několika vybraných oborech a v ostatních se budeme muset opřít o patentní a know-how licence od jiných.

To vše je ovšem hudba budoucnosti. Takový fungující a uspořádaný trh nebudeme mít dříve než za 10–15 let. V úsilí o probíjování tržní reformy jsme desetiletí mluvili právě o takovém trhu. Neměli jsme na myslí trh minulých století, ale soudobý trh západních zemí, který se do současné podoby vyvíjel celá staletí. Československo se na tomto vývoji tržní ekonomiky kdysi podílelo. Tento proces byl narušen zavedením nacistického válečného řízeného hospodářství v roce 1939, dále první etapu znárodnění v roce 1945 a pak zejména zavedením sovětského centralistického systému řízení a hospodaření po roce 1948. Dohnat půl století zpoždění a překonat rozrušení mechanismů, institucí, chování a postojů, které nás vrhlo zpět mnohem více než půlstoletí, nemusí trvat tak dlouho jako ono zpoždění. To dovoluje známý rozdíl mezi dobou nutnou k provedení imitace ve srovnání s dobou inovace. Musíme si ovšem přiznat, že děláme imitaci a nestavět se na stanovisko, že vymýšlíme bůh ví co nového. Tak je tomu ostatně i se zaváděním politické demokracie.

Co je skutečně nové, to je postup přechodu z dosavadního k novému stavu. Problémy přechodu se dotknou podstatně zejména inovační aktivity.

Technický pokrok se uskutečňuje, jako známo, v řetězu činností, které označujeme jako invence, inovace a imitace. Místo pojmu imitace, který zdůrazňuje vztah této činnosti k inovaci jako prvému použití dané techniky, můžeme mluvit též o difuzi a klást takto důraz na proces rozšiřování dané techniky v národním hospodářství. Novost dané techniky můžeme při tom posuzovat jak z hlediska daného národního hospodářství, tak i z hlediska hospodářství světového. Takto pojatý technický pokrok přináší ekonomický prospěch. V naší souvislosti jde primárně o prospěch podnikový. Jenom v této souvislosti můžeme vůbec hovořit o vlivu trhu na technický pokrok. Celou rovnici musíme ovšem obrátit: nejde nám o vliv technického pokroku na podnikové ekonomické výsledky, nýbrž naopak, o vliv preference pro zlepšení podnikových ekonomických výsledků na technický pokrok. Teprve když tuto rovnici takto obrátíme, vyvstane celý problém ve své nesmírné obtížnosti. Ukáže se totiž, že existují desítky cest ke zvýšení zisku, které nevyžadují absolutně žádný pohyb v oblasti techniky. To platí i ve fungující, zavedené tržní ekonomice a tím více v tržní ekonomice, která teprve vzniká. Všechny tyto ostatní cesty k zisku jsou mnohem snazší než provádění invencí, inovací a imitací, než dělání technického pokroku.

Na několika příkladech ukážeme co máme na mysli. Možnost sehnat

materiál a jiné výrobní zdroje, bez nichž nelze vyrábět a prodávat. Možnost usmlouvat se státním orgánem snížení odvodů, poskytnutí subvencí a jiných úlev. Mimořádný přístup k devizám a k zahraničním zdrojům. Přístup k levnému úvěru. Různé druhy podvodů — na dodavatelích, zákaznících, zaměstnancích, obcích, státních orgánech, mezi nimi jak lehkotak i těžko odhalitelné. Využití možnosti ovlivnění dosud administrativně určených cen. Využití všech druhů částečných a úplných monopolů k ekonomickému diktátu a k dosažení ekonomických výhod.

Tento neúplný výpočet možností vyhnout se technickému pokroku a dojít k zisku jinak, ukazuje, jak složitý je úkol státu při zavádění fungující tržní ekonomiky. Na jedné straně musí stát zahražovat všechny cesty k zisku, které jsou cizí tržní myšlence a administrativními zásahy při tom zpravidla nezasahovat do tržního dění přímo, nýbrž těmito zásahy povzbuzovat samočinně působící tržní síly. Které cesty k zisku mají být vyloučeny a omezeny? Nelze je najít na základě morálně podložených iluzí. Velké nebezpečí spočívá v domněnce, že velký výdělek musí být v každém případě okrájen, omezen. Vysoká cena, která vyjadřuje nedostatečnou nabídku, je zcela na místě a celý problém nelze řešit manipulací s cenou nýbrž rozšířením nabídky či zúžením poptávky. Dokonce i monopolní cena může být ekonomicky oprávněná, jestli je trh skutečně otevřený a vysoká cena je sto přilákat další výrobce. Může být ekonomicky smysluplné, když někdo sežene nedostatkový materiál, kterého se z povahy věci nebude dostávat jinde — aby byl odměněn za svou šikovnost a ostatní si vzali příklad. To všechno jsou příklady vznikajícího trhu, který je na cestě k trhu řádně fungujícímu. A technický pokrok přijde až nakonec.

Hlavní nebezpečí naší dnešní situace spočívá v tom, že se při prvním výskytu excesů vznikajícího, neorganizovaného trhu zavede ve jménu morálky, pořádku a společenského zájmu znovu starý administrativní systém nebo aspoň jeho jednotlivá opatření. Takové tendence se budou brzy politicky artikulovat. Je třeba jít kupředu od trhu nepravidelného, nepořádného k trhu řádnému a v žádném případě se nevracet zpátky ke starému administrativnímu systému.

Došlo 26. 4. 1990

Současné problémy a nové koncepce sociálních politik

KOCIÁNOVÁ, Helena

Průběh 80. let byl poznamenán velkými diskusemi na téma krize sociálního státu, státu blahobytu či neefektivnosti sociálních politik, tak jak se rozvinuly od konce 2. světové války v celém ekonomicky vyspělém světě. Domnívám se, že obdobné problémy jsou více než aktuální již delší dobu i v naší zemi. Chci se proto ve svém příspěvku dotknout některých obecnějších otázek vývoje a koncepcí státních sociálních politik v hlavních oblastech ekonomicky vyspělého světa.

Ideje sociálního státu se prostřednictvím státních a veřejných sociálních politik ve velkém rozsahu uskutečňovaly v období úspěšného ekonomického rozvoje v poválečném období, zejména v průběhu 60. let. S jejich pomocí měly být odstraňovány hrubé sociální nerovnosti, které jsou výrazem negativních stránek ekonomického růstu založeného na tržním mechanismu a konkurenčních vztazích. V koncepcích prováděných státních sociálních politik se odrážela snaha umožnit všem občanům přístup ke zdraví a ke vzdělání, což v případě mládeže mělo napomáhat vyrovnávání šancí při startu do života. Zdravotně handicapovaným a nedobrovolně nezaměstnaným pak zajištění nezbytné úrovně příjmů mělo dopomoci k důstojnému životnímu standartu. Tyto všeobecně uznávané společenské požadavky se staly i společnými výdobytky v současných ekonomicky rozvinutých společnostech.

Definice blahobytu, v níž dominují tři prvky — dobré vzdělání, dobrý zdravotní stav a zajištění nezbytného příjmu — se mezi zeměmi, které dosáhly určité ekonomické úrovně, podstatně neliší, protože základní zájmy jednotlivců se odvozují od převažujících lidských hodnot. Nacházíme však značné rozdíly v rozsahu a způsobu intervencí a státních sociálních politik — mezi Evropou, USA a Japonskem.

Zásady sociálního státu se začaly uplatňovat nejprve v evropských zemích, a to nástroji přímějšími a viditelnějšími než v USA a v Japonsku. I když i zde se v posledních dvou desetiletích úloha sociálních politik v mnohém přiblížila postavení, které zaujímá v evropských zemích, Ame-

ričané a Japonci se stále značně odlišují od západní a severní Evropy. To se projevuje především v jejich postojích vůči státu jako hlavnímu aktéru odpovědnému za poskytování sociálních služeb a sociální ochrany. V Evropě je stát považován za subjekt, který nese hlavní odpovědnost za to, aby všem občanům byl umožněn přístup k veřejnému vzdělání a zdravotní péči, více či méně štědré poskytování důchodů a podpor nezaměstnaným. Sílu tohoto konsensu potvrzuje skutečnost, že ani radikální výměny vládnoucích stran v řadě evropských zemí toho v podstatě mnoho nemění na výdajích státu na sociální programy. Naproti tomu v USA s výrazně individualistickým cítěním obyvatelstva se všeobecně považuje za samozřejmé, že primární odpovědnost za osobní blahobyt padá na jednotlivého občana, který může být podporován rodinou a etnickými či místními komunitami. V Japonsku je uznávaným doplňkem individuálního úsilí rodina, případně zaměstnavatel, kdežto stát, podobně jako v USA, je poslední v pořadí.

V přetrvávající diferenciaci národních hodnot a sociálně kulturních zvyklostí se odrážejí historické rozdíly v ekonomickém rozvoji a ve vývoji sociálních institucí, které ztělesňují minulé zkušenosti a preference. To je velmi nápadné v případě USA, kde podpora blahobytu jednotlivců federální vládou je historicky spíše výjimkou než pravidlem. Takové výjimky vidíme u malého počtu, zato velmi významných presidentů — v krizových 30. letech u Rooswelta, a naopak, v letech ekonomického rozkvětu, v letech 60. u Kennedyho a Johnsona.

Dlouhodobější rozvoj sociálně politických intervencí evropských států se však také liší. V Německu se odvíjí od Bismarckových dob, kdy se tomuto státníkovi podařilo vyměnit poskytnutí demokratických svobod za poskytnutí určité sociální ochrany. Ve Velké Británii byly naproti tomu jednotlivé prvky sociální politiky realizovány spolu s postupným rozšiřováním demokratických svobod, zejména hlasovacího práva.

V Japonsku se moderní sociální politika zrodila teprve po 2. světové válce. Ačkoli se v průběhu 30 let vlády Liberálně demokratické strany podíl sociálních výdajů na národním produktu výrazně zvýšil, všechny vlády této strany věnovaly větší pozornost podpoře růstu národního produktu než růstu sociálních výdajů. Dá se říci, že to, co politikové téměř všech politických stran ve většině evropských zemí považují za normální směs sociálně tržní ekonomiky, pro většinu Američanů a Japonců představuje ztělesnění socialistických idejí.

Ekonomický vývoj, který dosáhl vysoké úrovně hrubého národního produktu (HPN) na obyvatele, byl však přesto spojen s růstem sociálních výdajů státu ve všech zemích a oblastech — USA a Japonsko nevyjímaje. Tento vývoj se přičinil o tendenci ke sblížování i v sociální sféře. Například žádný evropský stát nezajišťuje všechny stránky života svých občanů úplně. Americká vláda zase prostřednictvím programů (Medicare a Medicaid i dalších) hradí nemalou část celkových výdajů obyvatelstva

na zdraví. Schémata státní zdravotní péče v Evropě a v Japonsku vyžadují, aby si pacienti určité služby platili sami. Také zvyšování výdajů na starobní důchody v důsledku růstu počtu starých lidí v populaci se vyvíjí podle obdobné logiky.

Z údajů, které jsou k dispozici, vyplývá, že v průměru devatenácti zemí OECD se za dvacet let od roku 1960 podíl státních výdajů na sociální účely na hrubém domácím produktu (HDP) zvýšil ze 13,1 % na 25,6 %; nejvyšší je v Belgii, v Nizozemí a ve Švédsku (37 %), nejnižší v Řecku 13,4 %; v Japonsku dosáhl 17,5 % a USA 20,8 % v roce 1981. Od této doby vládne v oblasti státních výdajů na sociální účely ve většině zemí stagnace.

Všeobecné zvýšení podílu sociálních výdajů na HDP téměř na dvojnásobek bylo způsobeno rychlejším růstem sociálních výdajů než činil v daném období růst HDP. Po roce 1975 se sice obě veličiny rozvíjely pomaleji ve srovnání s předchozím obdobím, zpomalení tempa HDP však bylo nápadnější. V 80. letech byl růst výdajů států na sociální účely výrazně zbrzděn.

Vnitřní struktura sociálních výdajů se v průměru 19 zemí změnila tak, že od roku 1960 do roku 1981 se snížil podíl výdajů věnovaných na *vzdělání* z 27,3 % na 22,7 %. Výdaje na tuto položku stoupaly po většinu období 1960–1975, kdy růst počtu dětí a mládeže byl doprovázen i zvyšováním míry účasti mládeže na vzdělávacích procesech. Následující pokles byl způsoben výrazným zeslábnutím věkových ročníků 0–14 let a zpřísněním regulace této výdajové položky.

Váha další položky — výdajů na *důchody* — se mírně zvýšila z 32 % na 33,8 %, přičemž značný absolutní a mírný relativní vzestup výdajů na *důchody neaktivních osob* byl způsoben zvýšením jak průměrných důchodů, tak počtu jejich poživatelů v důsledku stárnutí věkové struktury.

Výdaje na *zdraví* zaznamenaly zvýšení svého podílu ve struktuře celkových sociálních výdajů z 19 % na 22,7 %; rostly nejvíce a nepřetržitě. Jejich růst byl ovlivněn především zvýšením reálné hodnoty výdajů na 1 obyvatele — v podstatě zkvalitněním zdravotní péče.

Největšího vzestupu své proporce dosáhly výdaje na *podpory v nezaměstnanosti*, ačkoli tvoří stále položku zdaleka nejnižší — 4 % (proti 2,6 % v roce 1960). Jejich prudký vzestup v celkové struktuře sociálních výdajů o 50 % od roku 1975 do roku 1981 byl způsoben téměř výlučně prudkým zvýšením počtu i míry nezaměstnanosti. Průměrné dávky mají tendenci být spíše omezovány.

Mírně se snížil podíl výdajů na tzv. *ostatní* (nemocenské dávky, dávky v mateřství, rodinné přídavky apod.), což souvisí se zvýšením účinnosti zdravotní péče a se snížením porodnosti a poklesu počtu dětí v rodině.

Současně musely vzrůstat rozpočtové příjmy státu prostřednictvím zvýšení daňového zatížení jak obyvatelstva, tak podnikatelské sféry. Daňové

příjmy státu vč. povinných odvodů do sociální fondů za období 1973–1983 se zvýšily v devíti zemích EHS z 35,8 % HDP na 41,8 %, v Japonsku z 23,7 na 27,5 % a v USA z 27,7 % na 28,3 %.

Součástí sociálního státu se postupně stala rovněž péče o životní prostředí, když ekonomický rozvoj dospěl svými vedlejšími účinky k hraničním asimilační schopnosti životního prostředí a začalo být stále více zřejmé, že nadále není možno uspokojovat materiální potřeby dnešních generací na úkor jejich vlastního zdraví a přírodního prostředí, ale také nadále ohrožovat možnosti uspokojování potřeb budoucích generací. Skutečnost, že ekonomická a ekologická nákladnost vyhýbání se investicím na ochranu životního prostředí začíná stále více přesahovat ekonomickou nákladnost těchto investic, vedla ke změně přístupu k těmto otázkám a k úsilí sloučit ekonomické a ekologické aspekty rozhodování.

Od konce 60. let znepokojení veřejnosti nad stavem životního prostředí vedlo v řadě hospodářsky vyspělých zemí k přijetí politik a vypracování programů na ochranu životního prostředí a zachování přírodních zdrojů. Výdaje na tyto účely rostly a do konce 70. let dosáhly v některých vyspělých zemích 1–2 % HNP. Z počátku panovaly (a v mnoha zemích nadále panují) obavy i otevřený odpor před dodatečnými výrobními náklady na ochranu životního prostředí a jejich negativním dopadem na produktivitu a rentabilitu firem. Pozitivní vliv na ekologické myšlení podnikatelské sféry a jeho obraz v životě společnosti mělo prudké zvýšení cen energetických surovin, které mimo jiné zřetelně prokázalo, že znečišťování životního prostředí je jednou z forem plýtvání a příznakem neefektivnosti. Průmysl začal reagovat na problémy nejprve úsporami a poté hledáním nových technologických postupů orientovaných na zvýšení úspornosti, účinnosti a ekologické čistoty výrobních procesů.

Navzdory určité pozitivní změně v podnikatelských postojích však existují určité hranice pro to, co společnost může očekávat, že udělá dobrovolně podnik, který musí konkurovat jiným. Úloha státu v jejich stimulacích k ekologicky pozitivnímu chování, především prostřednictvím převážně ekonomických nástrojů, je proto nepominutelná.

Od poloviny 70. let chronická stagnace a recese nejen narušovala rozvíjení sociálního státu v tom smyslu, jak byl původně koncipován, ale nepříznivý ekonomický vývoj uvrhl systémy sociálního státu do permanentní finanční krize. Ve změněném růstovém prostředí na bariéru nedostatečných finančních zdrojů narazily zvláště rozvětvené systémy sociálního pojištění.

Náklady na udržování sociálního konsensu prostřednictvím expanze sociálního státu, které v období rychlého ekonomického růstu 60. let tento růst umožňoval pokrývat, se v nových podmínkách střídání ekonomických krizí a pomalého ekonomického růstu staly nadměrnými a začaly vyvolávat i v řadách zástanců sociálního státu nedůvěru v jeho schopnost vyrovnat se se vzniklými problémy a posléze pochybnosti o je-

ho účinnosti jako prostředku řešení dlouhodobých sociálních cílů. Hromadící se ekonomické problémy a s nimi stále se zmenšující schopnost řešit opět narůstající sociální rozpory vedly k deziluzi nad dosaženými výsledky uplatňovaných sociálních politik a k rostoucí kritičnosti vůči jejich koncepcím.

V uplynulém desetiletí proto docházelo k závažnému přehodnocování úlohy dosavadních sociálních politik na základě kritického zhodnocování účinnosti státních intervencí, jejichž prostřednictvím byly tyto politiky realizovány.

Existují dvě roviny hodnocení dosažených výsledků — absolutní a relativní.

Sleduje-li se absolutní zlepšení, je nepochybné, že v průběhu období, v němž se realizovaly koncepce státu blahobytu, došlo ke značnému zlepšení životní úrovně širokého spektra sociálně slabších vrstev obyvatelstva hospodářských vyspělých zemí — evropských stejně jako v USA a v Japonsku. Empirické studie také ukazují, že o toto zlepšení se skutečně přičinila státní intervence prostřednictvím sociální transferů i veřejné spotřeby, ovšem jen tehdy, když byly založeny na příznivé ekonomické výkonnosti.¹

Ve většině vyspělých zemí se nejvýrazněji zlepšilo postavení starých lidí — důchodců, jejichž důchody se díky indexaci vůči růstu životních nákladů vyvíjely právě v období ekonomické stagnace od druhé poloviny 70. let příznivěji než reálné mzdy pracujících.

Méně příznivě vypadá výsledné úsilí sociálního státu, pokud jde o relativní zlepšení ekonomické pozice sociálně slabých vrstev obyvatelstva, zejména ve vztahu k vynaloženým nákladům. Právě relativní stránky hodnocení účinnosti sociálního státu jsou ty, na něž míří většina kritiky; kritizován je především a) slabý, případně žádný pokrok v relativním vyrovnávání ekonomického postavení různých vrstev obyvatelstva; b) rostoucí poměr mezi náklady a reálnými výsledky sociálního úsilí.

Jedním z důležitých nástrojů státu blahobytu se stalo uzákonění tzv. zaručené minimální mzdy (za plnou pracovní dobu). Jejím smyslem bylo zaručit i nejméně znevýhodněným pracovníkům přijatelný životní standard. Kritika minimální mzdy je založena na tom, že povinnost platit minimální mzdu vede zaměstnavatele k vybírání si jen těch pracovníků, jejichž produktivita práce nebude nižší než minimální mzda. To ovšem připravuje o zaměstnání zejména mladé začínající pracovníky s malými pracovními zkušenostmi. Tak poškozují minimální mzda zájmy právě těch, jimž měla pomáhat a de facto možno ji považovat za transfer, který

¹ Například v USA jak transfery poskytované osobám pod hranicí chudoby, tak jejich účinek na životní standard těchto osob vzrůstaly v letech 1967—1973, kdežto poté, až do poloviny 80. let, se oboje zmenšovalo. Podobně podíl osob pod hranicí chudoby se výrazně zmenšoval v průběhu 60. let, v 70. letech stagnoval, aby se po roce 1980 opět mírně zvýšil. (Míra chudoby měřená podílem počtu obyvatel žijících z příjmu pod hranicí oficiálně stanovenou v příslušném roce činila podle údajů americké statistiky v letech 1959 22,4 %, 1969 12,1 %, 1979 11,7 % a 1986 13,6 %.)

se uskutečňuje jen mezi sociálně nejslabšími skupinami aktivního obyvatelstva.

Podobně jsou kritizovány redistribuční politiky za to, že ve skutečnosti nepřerozdělují příjmy od bohatších k chudším skupinám obyvatel (vertikální přerozdělení), ale že v některých případech docilují dokonce opaku — přerozdělování od nejchudších k méně chudým. Většinou však dochází pouze k přerozdělování horizontálnímu (uvnitř těchže základních příjmových skupin — dochází k přerozdělování mezi generacemi, mezi zdravými a nemocnými či mezi zaměstnanými a nezaměstnanými). I když domácnosti nejnižších příjmových skupin dostávají od státu prostřednictvím peněžních a naturálních transferů více, než odvádějí na daních, představují transfery ve prospěch nejchudších jen malou část z celkových transferů. Nejvíce z nich těží příslušníci středních příjmových skupin, v jejichž úhrnu se v podstatě transferní příjmy a fiskální i parafiskální (daňové odvody a platby do sociálních fondů) platby vyrovnávají. Na druhé straně takováto horizontální redistribuce zabezpečuje, aby nedocházelo k sociálním a příjmovým propadům, tím či oním způsobem postižených osob nebo příslušníků starších věkových skupin, do chudoby. Navzdory obrovským přerozdělovacím tokům prostřednictvím sociálních politik a transferních plateb se příjmová, a zejména majetková nerovnost vcelku nezměnila; v 80. letech spíše zhoršila. V zásadě se totiž jedná o redistribuce od nejméně dobře organizovaných sociálních skupin k těm sociálním skupinám, jejichž sociálně ekonomická a politická moc je schopna indukovat nebo donutit rozhodovací a správní aparát k tomu, aby působil v jejich zájmu. Právě v období prosazování se neokonservativních ideí, kdy začalo převládat negativní hodnocení účinnosti sociálních politik, se kritika mimo jiné snášela právě na slabou sociální účinnost přerozdělovacích procesů. Přitom však právě v tomto období, tj. od druhé poloviny 70. let i v letech 80. vykazují oficiální statistické údaje v USA značně rychlejší a nápadnější zpomalení růstu sociálních výdajů pro nejchudší obyvatelstvo v porovnání s růstem výdajů na celkové sociální pojištění.

Kritické výhrady s poukazem na finální cenové dopady spojené s fungováním sociálního státu jsou zaměřeny i na mnohé placené veřejné služby — zejména ty, které jsou poskytovány státními monopoly, příp. monopoly pod státní kontrolou — jako je elektrárénství, telekomunikace, železniční doprava atd. Uvádí se, že vznik těchto státních monopolů spadl do doby, kdy používaná technika a technologie umožňovaly jejich vysokou efektivnost díky úsporám a rozsahu výroby či služeb, a současně i neúčelnější koordinace v integrovaném národním systému. S rozvojem mikroelektroniky, informatiky a dalších technik a technologií, které umožňují efektivní decentralizaci příslušné výroby či služeb, přestává být monopol ekonomicky oprávněn a další efektivní rozvoj vyžaduje uvolnit vstup do odvětví potenciálním konkurentům, aby tak mohly být vytvo-

řeny tlaky na rychlejší zavádění technického pokroku, snižování výrobních nákladů a tím i cen. Přežívání monopolů, jimž zákonná státní ochrana zajišťuje pohodlný život, dá se v nových technologických podmínkách posuzovat jako transfer bohatství od mas spotřebitelů ve prospěch privilegované třídy jejich manažerů a zaměstnanců.

Vývoj intervencí státu v určitých odvětvích výroby či veřejných služeb, jejichž původním zamýšleným cílem byla ochrana spotřebitelů před soukromým monopolem a zajištění určitých základních materiálních a sociálních jistot, přineslo tak vedle řady pozitivních zkušeností i zkušenosti negativní. Rozšiřování státní intervence a regulace vyvolává spolu s tendencí k nadměrné byrokratizaci i tendenci k prosazování zájmů politiky preferovaných skupin, lidské svévole či prostých omylů, jež může být (a často také bývá) větším zdrojem plýtvání, neefektivnosti a společenských distorsí než objektivně působící tržní mechanismus.

Jako východisko ze současné krize státu blahobytu se proto považuje za nezbytné omezit živelnou expanzi byrokratizace jeho funkcí a tím výrazně zvýšit účinnost jeho fungování. Tomu by mělo napomáhat omezování nadvlády státních institucí nad řadou oblastí sociálně ekonomického života, která vede ke zvýhodňování výrobců (příp. poskytovatelů služeb) v neprospěch spotřebitelů. K tomu by měly být maximálně využívány nové rysy soudobého vědeckotechnického pokroku, které umožňují, aby určitá část funkcí a služeb poskytovaných obyvatelstvu státními institucemi byla prováděna soukromým sektorem formou státních zakázek. Zákony trhu a konkurence by takto mohly působit na zvýšení efektivnosti, snížení nákladů a zvýšení kvality poskytovaných služeb. Současně by podobné změny měly omezit nebezpečí, které se skrývá v rozšiřování okruhu jistot poskytovaných státem na utváření infantilní psychologie obyvatelstva. Tím je míněna rozšiřující se mentalita závislosti a upadající iniciativa k samostatnému řešení problémů vlastního osudu a odpovědnosti za něj, jež by mohla negativně ovlivňovat ekonomický život.

Z dosavadní koncepce sociální politiky, jež se formovala v období poválečného ekonomického rozmachu, se zrodily z hlediska potřeb výkonného ekonomického systému nežádoucí tendence — k nediferencované sociální ochraně a k pasivitě jednotlivců. V současných podmínkách zostrující se konkurence na světových trzích se tyto tendence dostaly do příkrého rozporu s objektivní nutností dosahovat optimální výkonnosti ekonomiky prostřednictvím vysoké aktivizace lidského činitele a celé ekonomické mikrosféry.

V kritikách sociálních politik se proto považuje nadále za neúnosné, aby fyzicky a mentálně zdravým příslušníkům obyvatelstva v produktivním věku byly poskytovány sociální dávky stejně jako starým lidem nebo vážně zdravotně postiženým. Sociálně politická opatření mají být orientována tak, aby zdravé a práceschopné občany stimulovala

k vyvíjení maximálního aktivního úsilí o zlepšení vlastního ekonomického postavení, kterým by současně přispívali k posílení ekonomického potenciálu a výkonnosti země, v níž žijí.

Nové koncepce sociální politiky vycházejí z předpokladu, že sociálně politická opatření musí být důsledně oddělena od fungování podnikatelské mikrosféry, a z předpokladu, že zajišťování všeobecné sociální jistoty má destimulující účinek na obyvatelstvo, což vede k formování infantilní psychologie obyvatelstva. Je třeba rozlišovat, komu mají být garantovány převážně pasivní jistoty (starým lidem, nemocným, bezmocným) a komu a jakým způsobem mají opatření sociálních politik především vytvářet podmínky pro aktivizaci vlastního úsilí (přístup ke vzdělání a requalifikaci, přístup ke zdravotní péči zejména preventivní, informační síť zlepšující fungování pracovního trhu apod.). Paušální poskytování sociální ochrany obsahuje značný prvek sociální nespravedlnosti, neboť ve skutečnosti síť sociální ochrany slouží více těm, kdo si ji dokáží vynutit, než těm, kdo ji skutečně objektivně potřebují. Garantování sociálních jistot a zabezpečení důstojného života lidem, kteří jsou handicapováni věkem nebo zdravotním stavem, může být tím dostupnější, čím lepší předpoklady v oblasti výroby a služeb k tomu jsou vytvořeny vysokou ekonomickou výkonností. Ta může být výsledkem vysoké aktivity podnikatelů při zdokonalování procesů organizace a řízení práce, jejich motivace k pružnému zavádění nových technologií i výrobových inovací a k co nejkvalitnějšímu a nejrozmanitějšímu uspokojování potřeb a požadavků spotřebitelů při současném snižování jednotkových výrobních nákladů na jedné straně a k plnému vydávání pracovních schopností pracujících, jejich pružného přizpůsobování měnícím se nárokům na živou práci a stále více i aktivní a tvůrčí přístup k pracovním úkolům na straně druhé.

Výkonnost ekonomického systému se v uplynulých letech ukázala být rozhodujícím faktorem pro míru úspěšnosti sociálních politik. Z dlouhodobého hlediska především na ní závisí reálný potenciál sociálních programů. Nízká funkční výkonnost ekonomického systému, odvíjející se od nefunkční a nediferencované sociální ochrany, negativně ovlivňuje vývoj všech prvků národního důchodu a tím snižuje možnosti uspokojování celospolečenských potřeb, jak ukazuje příklad všech centrálně řízených ekonomik, Československo nevyjímaje. Teoretická zdůvodnění používaná při kritice sociálně politických koncepcí sociálního státu platí o situaci u nás v mohem širší míře. Naše dosavadní koncepce opomíjela skutečnost, že žádná ekonomika nemůže uspokojit všechny potřeby obyvatelstva, neboť ty jsou na rozdíl od zdrojů nezbytných k jejich uspokojení neomezené. Nízká ekonomická výkonnost byla způsobena dlouhodobě neadekvátním a neracionálním využíváním výchozího potenciálu naší ekonomiky, a zejména kvalitativního potenciálu pracovních zdrojů.

Naše problémy vyplývají z inputování sociálních cílů do ekonomických procesů a jsou do značné míry výsledkem neadekvátnosti sociální ochrany

v mikrosféře, která odstranila vliv ekonomického přinucení na úrovni jednotlivců i podnikové sféry.

Neřešení nebo oddalování řešení rozporu mezi falešně chápaným humanismem a potřebou vysoké ekonomické efektivity mělo nevyhnutelně za následek nejen zpomalování tempa ekonomického rozvoje ale i prohloubení zaostávání vědeckotechnické úrovně společenské výroby i technické a sociální infrastruktury země a spolu s tím i snižování míry očekávaného uspokojování potřeb obyvatelstva se všemi následnými negativními dopady v sociálně ekonomické a psychologické rovině. Orientace na zdánlivé sociální maximum namísto na ekonomické optimum vedla dlouhodobě k likvidaci pružnosti ekonomického mechanismu a ke ztrátě adaptability naší ekonomiky ke změnám širokého spektra podmínek, v jejichž rámci musí fungovat. Bez úspěšně fungujícího systému, který dokáže pružně reagovat na měnící se podmínky světového obchodu a nejnovějších výtvarků vědy a techniky, není možné dlouhodobě garantovat ekonomický ani sociální rozvoj. Priorita tzv. sociální spravedlnosti realizovaná prostřednictvím procesů rozdělování a subjektivní volby struktury užití národního důchodu nemohla překonat překážku omezenosti celkových zdrojů, které poskytuje málo výkonný ekonomický systém. Výsledkem je omezenost disponibilních zdrojů zákonitě zužující prostor pro působení autonomní sociální politiky, které předem klade meze.

Tzv. sociální výtvarky zdravého práceschopného obyvatelstva, které zasazeny do mikroekonomického prostředí omezovaly jeho výkonnost, ukrajují ze zdrojů, které by mohly a měly přispívat ke zlepšení života těch, kdo sociální ochranu a péči objektivně potřebují. Cíl dosáhnout blahobytu je vlastní všem společnostem v moderním světě. Co se liší, jsou způsoby a relace, jimiž se stát, trh a jednotlivci (či domácnosti) podílejí na jeho dosažení. Stále znova se potvrzuje, že nejdůležitějším faktorem zajištění blahobytu je efektivní fungování ekonomiky. Dosažení vysokého standartu života širokých vrstev obyvatelstva je možné prostřednictvím různých relací příspěvků jednotlivců, trhu a státu k tomuto cíli. Není však nikdy možné bez dosažení určité ekonomické úrovně a vysoké ekonomické efektivity. A zde hrají důležitou úlohu další aspekty blahobytu, a současně předpoklady úspěšného fungování moderního sociálního státu: osobní svoboda a občanská mentalita nezávislosti a odpovědnosti jednotlivců za vlastní osud. V uvedeném ekonomickém a sociálně politickém kontextu, jeden z nejdůležitějších a nejtěžších úkolů, před kterým stojíme jako společnost, spočívá v odstranění zakořeněné mentality dobrovolné ekonomické závislosti na státu a nadměrné preference ekonomických práv na úkor povinností, což vyžaduje opět zformování aktivního postoje osobní a společenské odpovědnosti za vlastní osud v širokých vrstvách obyvatelstva.

Literatura

- [1] LEPAGE, H.: Tomorrow, Capitalism. London, Open Court Publishing Company La Salle and London 1982.
- [2] The Welfare State East and West. Oxford, Oxford University Press 1986.
- [3] OECD Social Expenditures 1960–1990. Paris, OECD 1985.
- [4] ZEMAN, K. a kol.: Postavení ČSSR ve světové ekonomice v období 80. let. (IP č. 231.) Praha, EÚ ČSAV 1990.

Bibliografia

PREHLAD OBSAHOV ZAHRANIČNÝCH ČASOPISOV

EKONOMIKA I MATEMATIČESKIJE METODY, 1990, č. 2

MAKAROV, V. L. — AJVAZIAN, S. A. — ŽITKOV, V. A.: Standové modelovanie v ekonomike: podstata, ciele, problémy — DREŠ, S. — JANSON, K.: Modelovanie vedeckého výskumu ako jednej zo sfér pracovnej aktivity — MIRKIN, B. G.: Paradigmy súčasnej matematickej štatistiky — BELYCH, A. A.: O prijatí ekonomických prác L. V. Kantoroviča na Západe — VYSOKOV, V. V.: Maďarské skúsenosti modelovania ekonomických regulátorov — GRABOROV, S. V. — PUGAČEV, V. F. — SANOVIČ, K. G.: Výskum regulatívnych mechanizmov ekonomickej činnosti pomocou počítačov — VARTAZAROVA, L. S. — MAKAROV, A. A.: Vzájomný vzťah perspektívneho rozvoja energetiky a ekonomiky — RAJACKAS, R. L. — ČIAKANAVIČOS, L. P.: Oceňovanie ekologických výsledkov ekonomických opatrení: sociálne a ekonomické merania — KRIČEVSKIJ, I. E. — LEVIN, M. I. — POLTEROVIČ, V. M. — ŠČEPINA, I. N.: Model mnohokomponentnej substitúcie — PABEDINSKAJTE, A. S. — RUDALIAVIČIUS, J. M.: O rozvoji kapacít hospodársky samostatných ekonomických útvarov — MIRCHAZMEDOV, E. A.: Bilančná korelácia zdrojov s výrobným programom (na príklade železničnej dopravy) — GLAZIEV, S. J. — KARIMOV, I. A. — KUZNECOV, E. N. — EVOV, D. S.: Meranie hodnoty hospodárskych statkov v čase v podmienkach štruktúrnej prestavby ekonomiky — TELLE, V.: O meraní nákladov a výsledkov na základe hodnotových vzťahov a optimalizácie spoločenskej výroby — Okrúhly stôl redakcie na diaľku k otázkam APK — ARONOVIČ, A. B. — AFANASIEV, M. J. — ZAMKOV, O. O. — SUVOROV, B. P. — TUMANOVA, E. A. — ŠAGAS, N. L.: Smery komputelizácie vy-

sokoškolského ekonomického pedagogického procesu — REŠETNIKOVA, E. G.: Využívanie medzinárodnej bilancie na koordináciu výroby a spotreby agropriemyselnej produkcie v oblasti — GUSEIN-ZADE, S. M.: Model alokácie hierarchického systému obslužných centier v oblasti

CHALLENGE — THE MAGAZINE OF ECONOMIC AFFAIRS, 1990, č. 1

BRUMBAUGH, R. D. Jr. — LITAN, R. E.: Banky sú na tom horšie, než si to myslíte — KAUFMAN, G. G.: Urobíť poisťovanie FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation) zbytočným — EISENBEIS, R. A.: Reštruktúrácia bankovníctva — ETZIONI, A.: Nový druh socioekonomiky — SWEDBERG, R.: Nové vydanie „bitky o metódu“ (Methodenstreit) — STERN, P. C.: Sociálna štruktúra ekonomiky — ROMO, F. P. — SCHWARTZ, M.: Únik z New Yorku

INTERECONOMICS, REVIEW OF INTERNATIONAL TRADE AND DEVELOPMENT, zv. 25, 1990, č. 2

KOOPMANN, G.: Ochrana pre európsky automobilový priemysel? — FISCHER, B.: Rozvojové krajiny v procese ekonomickej globalizácie — DIDZUN, K.: K problému negatívnych netto finančných prevodov do rozvojových krajín — LANG, F. P.: Protipôsobiace efekty regulovania trhu — WERNER, H.: Voľný pohyb pracovnej sily v jednotnom európskom trhu — GÜTH, E.: Poľnohospodárstvo vo východoeurópskych krajinách: svetlo na konci tunela? LÖSCH, D.: Povoľná prestavba západonemeckého hospodárstva: model pre NDR? — Ekonomické systémy východoeurópskych krajín na začiatku 90. rokov — Pomalší rast v USA

THE JOURNAL OF ECONOMIC LITERATURE,
zv. XXVII, 1989, č. 4

LEROY, St. F.: Efektívne kapitálové trhy a burzová arbitráž — MACHINA, M. J.: Dynamická konzistencia a modely neočakávaných úžitkov pri voľbe v podmienkach neurčitosti

THE JOURNAL OF ECONOMIC PERSPECTIVES, zv. 4, 1990, č. 1

ROGOFF, K.: Sympóziu o nových inštitúciách pre dlhy rozvojových krajín — KENEN, P. B.: Organizovať odbremenenie od dlhov: potreba nových inštitúcií — SACHS, J. D.: Stratégia účinného znižovania dlhov — BULOW, J. — ROGOFF, K.: Likvidácia dlhov tretieho sveta bez ujmy pre likvidátorov — EATON, J.: Odbremenenie od dlhov a medzinárodné uplatňovanie úverových vzťahov — BURTLESS, G.: Nariekanie ekonómov na verejnú pomoc v Amerike — GUERON, J. M.: Práca a blahobyť: poznatky z programov zamestnanosti — BERGMAN, B. R.: Simulácia od mikro k makro: učebnica s príkladom trhu práce — MEESE, R.: Menové toky v období po Bretton-Woodskej dohode — SCITOVSKÝ, T.: Výhody asymetrických trhov — SIMON, J. L.: Veľké a temer veľké veličiny v ekonomii — SLEMROD, J.: Optimálne zdaňovanie a optimálne daňové systémy

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE, 1990, č. 5

BRÓDY, A.: Koľko je toľko? Úvod do teórie ekonomického merania — SIMON, A.: Rovnováha nedostatku — FEKETE, J.: „Puč“ ako metóda riadenia — ÁBEL, I. — ÉM-BER, L. — KIRALY, J.: Rozdeľovanie dôchodkov v národnom hospodárstve očami SAM (Social Accounting Matrix) — KÖLLÖ, J.: Tvorba miezd a zmeny počtu pracovníkov v podnikoch — BOTOS, K.: Od clearingú ku konvertibilite — KALOTAY, K.: Mexiko a Bradyho plán

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT, 1990, č. 1

ISARD, P.: Zosúladenie zdaňovania spoločností a európska menová integrácia — HOEKMAN, B. M. — LEIDY, M. P.: Politické reakcie na zabezpečenie komparatívnych výhod: náčrt systému mimoriadnej

ochrany — HOFFMANN, J. — HOMBURG, St.: Objasnenie rastu a poklesu dolára — BADELT, Ch. — WEISS, P.: Špecializácia, výrobná diferenciacia a štruktúra vlastníctva v sociálnych službách: prípad jasí — SPIERING, R.: Úvahy o regulovaní finančných inštitúcií — MAHDAVI, S.: Dôsledky prílevu zahraničných zdrojov na štruktúru celkových výdavkov v rozvojových krajinách: zdanlivo nesúvisiaci model

MIRROVAJA EKONOMIKA I MEŽDUNARODNYJE OTNOŠENIJA, 1990, č. 5

PEREGUDOV, S.: Sociálnodemokratický model spoločenských vzťahov — ČEŠKOV, M.: Chápanie celistvosti sveta: hľadanie paradigmy bez formácií — POZDNIÁKOV, E.: Prístupy civilizačné a podľa formácií — LIUBINOV, L. — JAROVAJA, E.: Sociálno-ekonomický obsah historického procesu (na príklade USA) — Rozvoj „ekonomiky spoluúčasti“ vo vyspelých krajinách Západu — KOLOŠI, T.: Stratifikácia a sociálna štruktúra v Maďarsku — LANG, R. — VOJNIČ, D.: Reforma ekonomickej sústavy socializmu v Juhoslávii — AFINOGENOV, V. — GLUCHOV, S. — FEDORČENKO, A.: Zvláštnosti vedecko-technického rozvoja Španielska — GRIGORIEV, L.: Kádre reformy: vedúci alebo podnikatelia?

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT, 1990, č. 1

KLOSE, J.: Vytvorenie vnútorného trhu EHS a jeho účinky na hospodárske vzťahy tretích krajín — HAEDER, W. — DIETER, W.: Ekonomické systémy národohospodárskeho bilancovania — HENSCHEL, G.: Ku kritickej analýze vývoja systému plánovania v NDR — MÜLLER, K. O. W. — MÜLLER, K.: Teória a prax štátnomonopolistickej peňažnej politiky — HELLE, S. — THAL, P.: 100 rokov „Princípov ekonomiky“ Alfreda Marshalla — určenie vedecko-historickej pozície — BÖNISCH, A.: Ekonomická teória a hospodárska politika v novom akčnom programe sociálnodemokratickej strany Nemecka — SEIDL, H.: K prestavbe rozdeľovacích vzťahov — MÜLLER, L.: Ekologicky produktívne podmienené náklady a výsledky v ekonomickom regulačnom systéme NDR — QUAAS, G.: O mieste pojmu „trhová hodnota“

František Brunner

POKYNY PRE AUTOROV

Rukopisy prijíma redakcia Ekonomického časopisu, Fučíkova 10, 811 02 Bratislava. Články majú mať teoretický charakter zodpovedajúci zameraniu časopisu, ich názov má byť stručný a výstižný. Ku každému článku pripraví autori resumé v rozsahu najviac 15 riadkov. Časopis uvádza resumé v anglickom a ruskom jazyku. Príspevky sa predkladajú v 3 exemplároch (1 originál a 2 kópie), napísané podľa platnej ČSN (60 úderov v riadku, maximálne 30 riadkov na jednej strane). Rozsah článkov je 20 strojom písaných strán, hodnotiacich recenzií (podľa rozsahu knihy) 4 – 7 strán, informatívnych recenzií 1 – 2 strany, správ 3 – 5 strán. Redakcia neprijíma rukopisy v kópiách bez originálu, ani texty získané rozmnožovacou technikou. Poznámky, ktoré patria pod čiaru, číslujú sa poradovým číslom v texte a prikladajú sa súhrnne za článok. Takisto sa v texte označujú obrázky, grafy a schémy a zaraďujú sa za článok. Bibliografické citácie musia zodpovedať ČSN 01 0197 – Bibliografické citace. Odvolania na literatúru sa označujú v texte alebo v poznámkach pod čiarou príslušným poradovým číslom v hranatej zátvorke; zoznam použitej literatúry sa uvádza na konci článku. Matematické vzorce a výrazy majú byť napísané, pokiaľ je to možné, strojom, zreteľne a podľa zaužívaných zvyklostí. Autor má uviesť presnú adresu svojho pracoviska a tituly; dostane niekoľko separátnych výtlačkov svojho príspevku.

Autori článkov: doc. Ing. IŠA, Jan, DrSc., Ekonomický ústav SAV, Štefánikova 2, 813 64 Bratislava – Dr. ŠESTÁKOVĀ, Monika, DrSc., Ekonomický ústav SAV, Fučíkova 10, 811 02 Bratislava – Ing. KOMÍNKOVĀ, Zora, CSc., Ekonomický ústav SAV, Fučíkova 10, 811 02 Bratislava – Ing. ČAPEK, Aleš, CSc., Ekonomický ústav ČSAV, Politických vězňů 7, 111 73 Praha 1 – Ing. JANÁČKOVĀ, Stanislava, CSc., Ekonomický ústav ČSAV, Politických vězňů 7, 111 73 Praha 1 – Ing. TÍKAL, Svatopluk, CSc., Ekonomický ústav ČSAV, Politických vězňů 7, 111 73 Praha 1 – doc. Ing. SLĀMA Jiří, CSc., Osteuropa-Institut München 80, Scheinerstrasse 11, 8000 München, SRN – Ing. KOCIĀNOVĀ, Helena, Ekonomický ústav ČSAV, Politických vězňů 7, 111 73 Praha 1.

BRATISLAVA 812 23

NAM, SLOBODY C. 19
ODD, PERIODIK
KNIZNICA
SLOVENSKA TECHNICKA

NELAMAT

469851

EKONGAS

PNS-UEF BRATISLAVA VEC SPOJ. SLUZBA

Z OBSAHU

MICHALOV
MIKELKA, M.
spelych kt
HUBKOVÁ
myselných
HERMANN
tnancom v

- LISÝ, Ján: Hľadanie mechanizmu ekologickej hospodárskej politiky
- CVENGROŠ, František: Inflation a nerovnováha v podmienkach administratívnej tvorby cien
- BENÁČEK, Vladimír: Modelovací technika input-output — prežije rok 2000?
- ČERNÁ, Jana: GATT — pôsobenie, význam a perspektívy
- VANEK, Jaroslav: ESPO: zábery, mýty a skutočnosť

**Z OBSAHU časopisu Ekonomického ústavu ČSAV
POLITICKÁ EKONOMIE číslo 11/38/1990**

- ČERNÁ, Alena — TOŠOVSKÁ, Eva: Vazby ekologickej a hospodárskej politiky
- TÍKAL, Svatopluk: Vstup do Evropských spoločenstiev
- HOLUB, Alojs: Světové hospodárství na prahu 90. let: střídání vývojových etap
- ZELENÝ, Milan: O vzniku a zániku organizácií
- MEJSTRÍK, Michal: Úvodní slovo
- HANUSCH, Horst: Význam J. A. Schumpetera jako ekonoma 20. století
- MEJSTRÍK, Michal: Hypotézy o vztahu inovací a makroekonomického růstu v tržní ekonomice
- SCHERER, Frederic M.: Mezinárodní soutěžení ve výzkumu a vývoji: teorie a důkazy
- AUDRETSCH, David B. — ACS, Zoltan J.: Technologické režimy, učení a průmyslové turbulencie
- SHIONOYA, Yuichi: Schumpeterova rodina v Třešti
- DĚDEK, Oldřich: Teorie spotřebitele II.
- MAŠKOVÁ, Eva: Participace a efektivnost
- FÁREK, Jiří: Zahraniční dluhy východoevropských zemí a mezinárodní stabilita

EKONOMICKÝ ČASOPIS

Ekonomického ústavu Slovenskej akadémie vied, ročník 38, 1990, č. 10. — Vydáva VEDA, vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied. — Hlavná redaktorka Zora Komínková, výkonná redaktorka Jana Černá, redaktorka Katarína Rybanská, tajomníčka redakcie Naďa Proksová. — Vytlačili: Tlačiarne Slovenského národného povstania, š. p., Ružomberok. — Registračná značka F 7021. — Rozširuje, objednávky a predplatné prijíma PNS-UEF Bratislava, ale aj každá pošta a doručovateľ. Objednávky do zahraničia vybavuje PNS — Ústredná expedícia a dovoz tlače, nám. Slobody 6, 813 81 Bratislava. Celoročné predplatné Kčs 144.—, jednotlivé čísla Kčs 12.—.

Distributed in the Socialist countries by SLOVART Ltd., nám. Slobody 6, 817 64 Bratislava, Czechoslovakia. For all other countries distribution rights are held by KUBON and SAGNER, Inhaber Otto Sagner, Postfach 34 01 08, D-8000 München 34, West Germany.