

EKONOMICKÝ ČASOPIS

39 | 1991 | 9

17.— Kčs

Z OBSAHU

Marián GOGA: Analýza výrobné funkcie vzhľadom na zmeny kapitálu —
Jana ČERNÁ: Súčasné tendencie k protekcionizmu vo svetovej ekonomike
— Jaroslav DAŇHEL: K některým problémům postavení filozofických ka-
tegorií nutnosti a nahodilosti v ekonomické teorii — Katarína HUBKOVÁ: Názory západných
teoretikov na problémy manažmentu vo verejnom sektore — Správy — Bibliografia

Ekon. Čas., 39, 1991, č. 9, s. 633–696

ISSN 0013 – 3035

2112

62871

23.01.92



VEDA, VYDAVATELSTVO SLOVENSKEJ AKADEMIE VIED
814 30 Bratislava, Klemensova 19

EKONOMICKÝ ČASOPIS

Časopis pre ekonomickú teóriu, hospodársku politiku a spoločensko-ekonomické prognózy

Ekonomický časopis prináša state, diskusné príspevky a analytické štúdie z oblasti ekonomickej teórie, hospodárskej politiky, 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 česko-slovenských vonkajších ekonomických vzťahov. Zaoberá sa aj dejinami ekonomického myslenia a národného hospodárstva. Prináša profily významných česko-slovenských a svetových ekonómov, recenzie teoretických prác, správy z vedeckého života a bibliografiu.

Journal for economic theory, economic policy and social and economic forecasting

Ekonomický časopis brings out articles, discussions and analytical studies on economic theory, economic policy, 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 Czecho-Slovak external economic relations. It also deals with the history of economic thought and the national economy. It brings profiles of outstanding Czecho-Slovak and world economists, reviews of theoretic works, reports on scientific life and bibliography.

Журнал по экономической теории, экономической политике и социально-экономическое прогнозирование

Ekonomický časopis печатает статьи, дискуссии и аналитические работы из области экономической теории, экономической политики, управления, теории и методологии общественного прогноза и результатов прогностических 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 профили знаменитых чехословацких и мировых экономистов, рецензии теоретических работ, новости из научной жизни и библиография.

Hlavná redaktorka Zora Komínková
Výkonná redaktorka Jana Černá
Redaktorka Katarína Rybanská
Tajomníčka redakcie Marta Korcová

Redakčná rada: Ladislav Andrášik, Jozef Dančo, Ján Ferienc, Rudolf Filkus, Vladislav Garaj, Egon Hlavatý, Pavel Hoffmann, Milan Horniaček, Felo Hutník, Ivan Jakúbek, František Jarušek, Pavol Kárász, Adam Laščíak, Jozef Markuš, Eduard Mikelka, Jaroslav Němec, Mikuláš Sedlák, Brigita Schmögnerová, Jozef Sojka, Milan Šikula, Ladislav Unčovský, Viliam Vaškovič, Karol Vlachynský.

Adresa redakcie: Fučíkova 10, 811 02 Bratislava, telefón 490 341-3.

Číslo bolo redakčne spracované v júni 1991.

OBSAH

State		
Marián GOGA: Analýza výrobné funkcie vzhľadom na zmeny kapitálu	— — — — —	635
Konzultácie		
Jana ČERNĀ: Súčasná tendencie k protekcionizmu vo svetovej ekonomike	—	650
Jaroslav DAŇHEL: K niektorým problémom postavení filozofických kategórií nutnosti a nahodilosti v ekonomickej teórii	— — — — —	664
Prehľady		
Katarína HUBKOVĀ: Názory západných teoretikov na problémy manažmentu vo verejnom sektore	— — — — —	679
Správy		
Prémia Slovenského literárneho fondu za I. polrok 1991	— — — — —	692
Prémia Slovenského literárneho fondu za vedecké prvotiny mladých autorov za obdobie 1990/1991	— — — — —	692
Bibliografia	— — — — —	693

CONTENTS

Articles

Marián GOGA: Production Function Analysis in Consideration of Capital Changes	— — — — —	635
---	-----------	-----

Consultation

Jana ČERNĀ: Current Tendencies Towards Protectionism in the World Economy	650
Jaroslav DAŇHEL: Some Problems Connected with the Position of the Philosophical Categories of Necessity and Contingency in Economic Theory	— — 664

Reviews

Katarína HUBKOVĀ: Some Views of Western Theorists About Management Problems in Public Sector	— — — — —	679
--	-----------	-----

Bibliography	— — — — —	693
---------------------	-----------	-----

СОДЕРЖАНИЕ**Статьи**

Мариан ГОГА: Анализ производственной функции ввиду перемен капитала — 635

Консультации

Яна ЧЕРНА: Современные тенденции к протекционизму в мировой экономике 650

Ярослав ДАНЬГЕЛ: О некоторых проблемах положения философских категорий необходимости и случайности в экономической теории — — — 664

Обзоры

Катарина ГУБКОВА: Взгляды западных теоретиков на проблемы менеджмента в общественном секторе — — — — — — — — — 679

Библиография — — — — — — — — — — — — — 693

State

Analýza výrobnej funkcie vzhľadom na zmeny kapitálu

Marián GOGA

1. Úvod

Výrobná funkcia vo svojej podstate vyjadruje určité kauzálne väzby medzi výstupmi výroby (spoločenským produktom, hrubým národným dôchodkom, národným dôchodkom) a vysvetľujúcimi faktormi rastu a parametrami, medzi ktorými existuje istá súvzťažnosť. Pri určitých zjednodušujúcich predpokladoch (spojitosť výroby a výrobných faktorov, možnosť substitúcie výrobných faktorov a pod.) sa dajú ekonomické požiadavky na výrobnú funkciu vyjadriť v pomerne jednoduchom matematickom tvare.

V predloženej stati sa budeme venovať analýze výrobnej funkcie vzhľadom na zmeny jedného z faktorov vo výrobnej funkcii — kapitálu a niektorým hypotetickým úvahám, ktoré z tejto analýzy vyplynú. Pretože niektoré otázky týkajúce sa výrobnej funkcie boli už rozanalyzované v iných prácach [pozri napr. [6; 9; 11; 15]], nebudeme sa nimi bližšie zaoberať. Vzhľadom na charakter a obsah state sa však stručne zmienime najskôr o dôležitej vlastnosti výrobného procesu — výnosoch z rozsahu, ktoré vyjadrujú všetky efekty pri koncentracii a špecializácii výroby. Parameter výnosov z rozsahu nám poslúži pri analyzovaní zmien kapitálu vo výrobnej funkcii v ďalších častiach state. Potom urobíme analýzu kauzálnych väzieb medzi niektorými limitujúcimi faktormi vo výrobnej funkcii, zistíme, ako vyradovanie kapitálu ovplyvní výrobnú funkciu, a napokon úvahy rozšírime o preskúmanie vplyvu faktora znečistenia prostredia na niektoré parametre výrobnej funkcie.

Vzhľadom na teoreticko-metodologický charakter state a na absenciu realizačných výstupov sme si vedomí toho, že niektoré úvahy, ktoré z analýzy vyplývajú, majú diskusný charakter. S realizačnými výstupmi autor ráta do iného článku.

2. Výnosy z rozsahu — homogénnosť výrobnjej funkcie

Predpokladáme, že výrobný proces je modelovaný dvojfaktorovou homogénnou výrobnou funkciou stupňa ν , definovanou vzťahom

$$f(\lambda K, \lambda L) = \lambda^\nu \cdot f(K, L), \quad /1/$$

kde

K — kapitál,

L — pracovné sily,

λ — ľubovoľné kladné číslo ($\lambda > 0$),

ν — ukazovateľ výnosov z rozsahu výroby alebo stupeň homogenity funkcie.

Vzťah /1/ vyjadruje takúto kauzálnu väzbu: ak sa zvýšia λ -násobne všetky vstupy výrobných faktorov, zväčší sa výstup výroby λ^ν -krát.

Lineárna homogénnosť vo výrobnjej funkcii vyjadruje z hľadiska ekonomickej interpretácie tieto prípady: ak $\nu = 1$, vo výrobnom procese sa realizujú konštantné výnosy z rozsahu. Ak $\nu < 1$, vo výrobnom procese dochádza k poklesu výnosov z rozsahu a ak $\nu > 1$, výnosy z rozsahu výroby rastú. Tieto tri prípady použijeme pri analýze v ďalších častiach state.

Treba však pripomenúť, že ekonomické procesy nemajú len lineárne homogénny, resp. nelineárne homogénny priebeh. V niektorých prípadoch je ekonomický proces nehomogénny, keď sa pri zmenách vo výstupe výroby mení pomer faktorov vstupu, alebo sa menia výnosy z rozsahu. V takomto prípade sa modelovací proces výraznejšie komplikuje, čo si vyžaduje používať zložitejšie tvary výrobných funkcií [11; 15].

Predpokladajme ďalej, že $\lambda = 1/L$. Potom vo vzťahu /1/ dostaneme

$$f\left(\frac{K}{L}, 1\right) = \left(\frac{1}{L}\right)^\nu f(K, L), \quad /2/$$

odkiaľ po úprave platí

$$Y = L^\nu \cdot f\left(\frac{K}{L}, 1\right) = L^\nu \cdot \phi(\nu), \quad /3/$$

kde

$\nu = \frac{K}{L}$ — vybavenosť práce kapitálom,

Y — výstup výroby (národný dôchodok).

Platí aj analogická úvaha, ak $\lambda = 1/K$:

$$Y = K^\nu \cdot f(1, p) = K^\nu \cdot \omega(p), \quad /4/$$

kde

$$p = \frac{L}{K} - \text{pracovná vybavenosť kapitálu.}$$

Homogénnu výrobnú funkciu v tvare /4/ použijeme na analytické účely v ďalších častiach state.

3. Limitujúce faktory vo výrobnej funkcii

V tejto časti nás bude zaujímať otázka, do akej miery sa ohraničenosť vstupných zdrojov stáva limitujúcim faktorom ekonomického rastu v určitom analyzovanom období. V úvahách budeme pritom vychádzať z modelu teórie optimálneho rastu, ktorým je úloha Ramseya v tvare:

$$z = \int_0^T e^{-\rho t} \cdot u(S(t)) dt \rightarrow \max \quad /8/$$

za predpokladu, že platia tieto podmienky:

$$Y(t) = f(K(t)), \quad /9/$$

$$\frac{dK(t)}{dt} = I(t), \quad /10/$$

$$S(t) + I(t) = Y(t), \quad /11/$$

$$K(t), I(t), S(t), Y(t) \geq 0, \quad /12/$$

kde

- $S(t)$ — objem spotreby v čase t ,
- $I(t)$ — objem investícií v čase t ,
- ρ — diskontná sadzba, $\rho \in < 0, 1 >$,
- T — horná hranica analyzovaného obdobia.

Vzťah /8/ vyjadruje kritériálnu funkciu, zadanú funkciou užitočnosti $u(S(t))$.

V úlohe teoreticky predpokladáme, že faktor pracovnej sily $L(t)$ je konštantný a výstup produkcie $Y(t)$ sa zväčšuje iba akumuláciou kapitálu $K(t)$ pomocou investícií $I(t)$ (vyjadrené vzťahmi /9/ a /10/). Vzťah /11/ vyjadruje rovnicu rozdelenia produkcie.

V úlohe bývajú zadané prevažne začiatkové hodnoty $K(0)$, $Y(0)$, niekedy aj $S(0)$ a funkcie $f(K(t))$ a $u(S(t))$. Závislou premennou je objem investícií $I(t)$. Úlohu v uvedenom tvare možno riešiť buď v ohraničenom, alebo v neohraničenom časovom intervale [9; 14].

Riešenie modelu Ramseya i riešenie iných zložitejších modelov ekonomického rastu sa obyčajne hľadá pomocou metód založených na Pontrjaginovom princípe maxima [6; 7; 8]. Pritom sa vždy predpokladá, že integrál vo vzťahu /8/ je určitý. Ak je analyzovaný interval konečný, potom o tomto predpoklade nie sú pochybnosti. Ak je však $T = \infty$, potom sa integrál stáva neurčitým, a preto, aby existovalo riešenie úlohy, zavádzajú sa isté ohraničenia na funkciu užitočnosti a apriórne ohraničenia na parametre výrobnjej funkcie. Vo všeobecnom prípade sa môže stať, že integrál v kritériálnej funkcii je aj v ohraničenom analyzovanom intervale neurčitý.

Preskúmame teraz teoreticky prípad, v ktorom integrál kritériálnej funkcie je v ohraničenom analyzovanom intervale neurčitý, za predpokladu, že platí pre investičný koeficient α zjednodušený vzťah

$$\frac{I(t)}{Y(t)} = \alpha < 1. \quad /13/$$

Potom, vzhľadom na vzťahy /9/ až /12/, bude dynamika ekonomického systému zadaná týmito rovnicami:

$$Y(t) = f(K(t)), \quad /14/$$

$$\frac{dK(t)}{dt} = I(t) = \alpha \cdot Y(t), \quad /15/$$

$$S(t) = (1 - \alpha) \cdot Y(t). \quad /16/$$

Predpokladajme pre naše úvahy, že výrobná funkcia /14/ je definovaná v tvare

$$f(K(t)) = A \cdot K(t)^{\nu}, \quad /17/$$

kde

- A — parameter výrobnjej funkcie,
- ν — parameter výnosov z rozsahu.

Ak vzťah /17/ upravíme, dostaneme

$$\frac{dK(t)}{dt} = \alpha \cdot A \cdot K(t)^{\nu}, \quad /18/$$

čo vyjadruje dynamiku zmien objemu kapitálu. Tento vzťah sa rieši jednoducho. Odhliadneme od triviálneho riešenia $K(t) \equiv 0$, pretože nemá ekonomický zmysel a nevyhovuje začiatkovej podmienke $K(0) > 0$.

Upravíme vzťah /18/ do tvaru

$$\frac{dK(t)}{K(t)^{\nu}} = \alpha A dt. \quad /19/$$

Za predpokladu, že parameter výnosov z rozsahu $\nu \neq 1$ a po integrovaní dostaneme

$$\frac{1}{1-\nu} K(t)^{1-\nu} = \alpha A t + B, \quad /20/$$

kde

B — integračná konštanta.

Úpravou vzťahu /20/ získame

$$K(t)^{1-\nu} = (1-\nu) \alpha A t + (1-\nu) B. \quad /21/$$

Predpokladajme, že $t = 0$. Potom

$$[K(0)]^{1-\nu} = (1-\nu) B, \quad /22/$$

čiže

$$B = \frac{1}{1-\nu} \cdot [K(0)]^{1-\nu}. \quad /23/$$

Po dosadení vzťahu /23/ do vzťahu /21/ dostaneme

$$K(t)^{1-\nu} = (1-\nu) \alpha A t + [K(0)]^{1-\nu}. \quad /24/$$

Ak vyriešime vzťah /24/, vzhľadom na premennú $K(t)$, dostaneme

$$K(t) = [(1-\nu) \alpha A t + [K(0)]^{1-\nu}]^{\frac{1}{1-\nu}}. \quad /25/$$

Dosaďme teraz vzťah /25/ do vzťahu /17/ a následne do vzťahu /14/, takže výrobná funkcia bude mať tvar

$$Y(t) = A [(1-\nu) \alpha A t + [K(0)]^{1-\nu}]^{\frac{\nu}{1-\nu}}. \quad /26/$$

Ďalej dosaďme vzťah /26/ do vzťahu /16/ a dostaneme pre objem spotreby:

$$S(t) = [1-\alpha] A [(1-\nu) \alpha A t + [K(0)]^{1-\nu}]^{\frac{\nu}{1-\nu}}. \quad /27/$$

Predpokladajme, že parameter výnosov z rozsahu je $\nu = 1$, potom výrobná funkcia /18/ bude mať tvar

$$\frac{dK(t)}{dt} = \alpha A \cdot K(t). \quad /28/$$

Po integrovaní a úprave tohto vzťahu dostaneme vzťah

$$K(t) = K(0) \cdot e^{\alpha A t}, \quad /29/$$

ktorý ďalej dosadíme do /17/, /14/ a /16/, teda výrobná funkcia a objem spotreby budú v tvare

$$Y(t) = A \cdot K(0) \cdot e^{\alpha A t}, \quad /30/$$

$$S(t) = (1 - \alpha) \cdot A \cdot K(0) \cdot e^{\alpha A t}. \quad /31/$$

Preskúmame ďalej najskôr riešenie sústavy vzťahov /15/, /16/ a /17/ za predpokladu, že ukazovateľ výnosov z rozsahu $\nu < 1$. Vidíme, že po dosadení vzťahu /31/ do /8/ bude integrál kritériálnej funkcie zhora ohraničený pri ľubovoľných „rozumných“ hodnotách funkcie užitočnosti, ak je analyzovaný interval ohraničený. V prípade, že analyzovaný interval nie je ohraničený, potom sa môže stať, že integrál kritériálnej funkcie bude mať divergentný charakter.

Že toto tvrdenie platí, vidíme z nasledovnej úvahy: nech funkcia užitočnosti $u(S(t))$ v kritériálnej funkcii je definovaná takto:

$$u(S(t)) = S(t), \quad /32/$$

čo znamená, že model Ramseya vedie k maximalizácii spotreby. Ak $t > t_1 > 0$ je dostatočne veľké, potom platí

$$(1 - \nu) \alpha A t \gg [K(0)]^{1-\nu}, \quad /33/$$

$$S(t) \approx (1 - \alpha) [(1 - \nu) \alpha A]^{\frac{\nu}{1-\nu}} \cdot t^{\frac{\nu}{1-\nu}}. \quad /34/$$

Dosadením vzťahu /34/ do vzťahu /8/ a po úprave dostaneme

$$u(T) = u(t_1) + \int_{t_1}^T P \cdot t^n \cdot e^{-\rho t} dt, \quad /35/$$

kde

$$P = (1 - \alpha) [(1 - \nu) \alpha A]^{\frac{\nu}{1-\nu}} \quad \text{a} \quad n = \frac{\nu}{1-\nu}.$$

Integrál vo vzťahu /35/ má konvergentný charakter vtedy, ak n nadobúda konečné hodnoty a $\rho > 0$.

V prípade, že pre parameter výnosov z rozsahu platí $\nu = 1$, dostaneme

$$u(T) = \int_0^T [1 - \alpha] A K(0) \cdot e^{(\alpha A - \rho) t} dt. \quad /36/$$

Na ohraničenom časovom intervale riešenie uvedenej úlohy existuje. Ak je však časový interval neohraničený, potom pri $\rho \leq \alpha \cdot A$ má integrál vo vzťahu /36/ divergentný charakter.

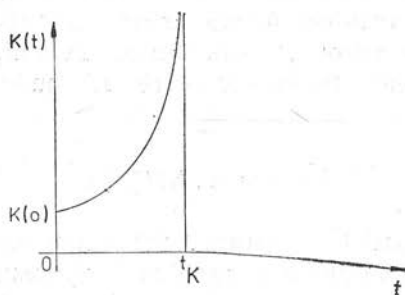
Predpokladajme, že pre parameter výnosov z rozsahu platí $\nu > 1$. Nech parameter δ je určený v tvare $\delta = \nu - 1$, potom vzťah /25/ bude mať tvar

$$K(t) = \frac{1}{[[K(0)]^{-\delta} - \delta \alpha A t]^{1/\delta}}. \quad /37/$$

Ak by sa časová premenná t menila (rástla) od nuly, v bode t_K by objem kapitálu nadobúdal neohraničenú hodnotu (neohraničene by rástol). Pritom platí, že

$$t_K = \frac{1}{\delta \alpha A [K(0)]^\delta}. \quad /38/$$

A teda, keď $\nu > 1$, potom pri ľubovoľnom investičnom koeficiente $\alpha > 0$ by v určitom časovom intervale bol teoreticky možný neohraničený rast daného ekonomického systému (obr. 1).



Obr. 1.

Ak je $T > t_K$, potom je funkcionál /8/ neohraničený pre ľubovoľnú „rozumnú“ funkciu užitočnosti.

Ďalej do modelu zavedieme určité zmeny. Predovšetkým sa pokúsime zmeniť výrobnú funkciu. Ak je vo vzťahu /17/ parameter $\nu \leq 1$, potom nevznikajú žiadne problémy, spojené s hypotézou o dosahovaní neohraničene vysokých úrovní výroby, spotreby a kapitálu.

Existencia neohraničených riešení v skúmanom modeli môže svedčiť o tom, že v danom modeli sa neuvažuje s niektorým limitujúcim fakto-

rom. Je zrejmé, že v modeloch dynamiky daného ekonomického systému je v každom časovom okamihu určitý objem materiálnych zdrojov ohraničený. Je však ohraničený, v danom časovom okamihu, množstvom „adaptovanej a organizovanej“ hmoty, včlenenej do hospodárskeho kolobehu. V takomto zmysle chápaná ohraničenosť objemu materiálnych zdrojov nie je však veličinou nemennou, a teda objem materiálnych zdrojov nie je na danom analyzovanom intervale limitujúcim faktorom rastu.

Dá sa teoreticky predpokladať, že úvaha o neohraničenom raste za určitý konečný čas je dôsledok toho, že vo výrobnej funkcii /17/ sa neuvažovalo s objemom pracovných zdrojov. Avšak tak to nie je. Výrobnú funkciu /17/ sme dostali z homogénnej dvojfaktorovej funkcie /4/, v ktorej bola pracovná vybavenosť kapitálu $p = \text{konšt.}$. Teda, ak $Y(t) = K(t)^{\nu} \cdot \omega(p)$ a $p = \text{konšt.}$, je $\omega(p) = \text{konšt.} = A$. Výsledkom je potom výrobná funkcia /17/. Treba tu však poznamenať, že ak by sa pracovná vybavenosť kapitálu nemenila a kapitál by neohraničene rástol v určitom ohraničenom časovom intervale, potom aj pracovné zdroje by sa museli neohraničene zväčšovať v danom časovom intervale, čo však samozrejme nie je reálne možné z čisto biologického hľadiska. Teda aj ohraničenosť objemu pracovných zdrojov nerieši zo všeobecného hľadiska daný problém.

4. Výrobná funkcia s vyraďovaním kapitálu

Teraz uvažujeme nasledovne: nech $L(t) = \text{konšt.}$, t. j. objem pracovných zdrojov sa v čase t nemení. Potom veľkosť objemu výstupu výroby bude závisieť len od veľkosti objemu kapitálu, pričom výrobná funkcia má tvar /9/. Elasticita výroby, vzhľadom na kapitál, sa bude zmenšovať, to znamená, že namiesto funkcie v tvare /17/ budeme uvažovať s funkciou v tvare

$$Y(t) = A \cdot K(t)^{\nu(p)}. \quad /39/$$

Určíme veľkosť elasticity výstupu, vzhľadom na kapitál, v prípade homogénnej výrobnej funkcie s rastúcimi výnosmi z rozsahu ($\nu > 1$) a pri konštantnej veľkosti objemu pracovných zdrojov zo vzťahu

$$\ln Y(t) = \nu \ln K(t) + \ln \omega(p), \quad /40/$$

odkiaľ po úprave dostaneme

$$\frac{\partial Y(t)}{Y(t)} = \nu \frac{\partial K(t)}{K(t)} - \frac{p}{\omega(p)} \cdot \frac{\partial K(t)}{K(t)}, \quad /41/$$

čiže

$$\nu(p) = \nu - \frac{p}{\omega(p)}. \quad /42/$$

Pretože $L(t) = \text{konšt.}$, s rastom $K(t)$ sa pracovná vybavenosť kapitálu bude približovať k nule. Ďalej určíme $\nu(0)$ a limitu vzťahu /42/:

$$\lim_{p \rightarrow 0} \nu(p) = \lim_{p \rightarrow 0} \left(\nu - \frac{p}{\omega(p)} \right) = \nu - \frac{1}{d\omega/dp}. \quad /43/$$

Je zrejmé, že nemožno vždy zaručiť, aby bolo $\nu - \frac{1}{d\omega/dp} \leq 1$.

Teda neohraničený rast v určitom ohraničenom časovom intervale by bol teoreticky možný aj za predpokladu, že objem pracovných zdrojov je ohraničený. Skutočne to platí, pretože proces mechanizácie a automatizácie výroby vedie k substitúcii živej práce pracou zhmotnenou. To znamená, že v dlhšom časovom horizonte by sa objem pracovných zdrojov nestal limitujúcim faktorom ekonomického rastu.

Teraz upriamime pozornosť na to, že vzťah /10/ vyjadruje len zvyšovanie objemu kapitálu, bez ohľadu na jeho amortizáciu a vyradovanie. Nahradíme vzťah /10/, a zároveň aj vzťah /15/ vzťahom, ktorý uvažuje s vyradovaním amortizovaného kapitálu:

$$\frac{dK(t)}{dt} = \alpha A K(t)^\nu - a K(t), \quad /44/$$

kde

a — konštantný koeficient, ktorý vyjadruje rýchlosť vyradovania kapitálu (ak sa investície nevyčleňujú, potom za čas rovný $(\ln 2)/a$) sa objem kapitálu zmenší 2-krát).

Ďalej určíme, aký bude charakter rastu daného ekonomického systému v prípade vyradovania amortizovaného kapitálu /44/, pričom predpokladáme, že parameter výnosov z rozsahu je $\nu > 1$. Použijeme premenú $Q(t)$ do vzťahu

$$Q(t) = \alpha A K(t)^{\nu-1} - a, \quad /45/$$

odkiaľ po úprave platí

$$K(t) = \left(\frac{Q(t) + a}{\alpha A} \right)^{\frac{1}{\nu-1}}. \quad /46/$$

Ak zderivujeme vzťah /45/ podľa času, dostaneme

$$\frac{dQ(t)}{dt} = \alpha A (\nu - 1) \cdot K(t)^{\nu-2} \cdot \frac{dK(t)}{dt}. \quad /47/$$

Upravíme vzťah /44/ do tvaru

$$\frac{dK(t)}{dt} = [\alpha A K(t)^{\nu-1} - a] \cdot K(t) = Q(t) \cdot K(t). \quad /48/$$

Dosadíme vzťah /48/ do /47/ a po úprave dostaneme

$$\frac{dQ(t)}{dt} = (\nu - 1) \alpha A K(t)^{\nu-2} \cdot Q(t) \cdot K(t), \quad /49/$$

čo po ďalšej úprave so vzťahom /45/ bude mať tvar

$$\frac{dQ(t)}{dt} = (\nu - 1) \cdot (Q(t) + a) \cdot Q(t), \quad /50/$$

čiže

$$\frac{dQ(t)}{dt} = (\nu - 1) \cdot Q(t)^2 + (\nu - 1) \cdot a Q(t). \quad /51/$$

Zavedieme premennú $X(t)$ v tvare:

$$\frac{dX(t)}{dt} = (\nu - 1) \cdot X(t)^2 \text{ a } X(0) = Q(0). \quad /52/$$

Ak porovnáme vzťahy /51/ a /52/, dostaneme:

$$\frac{dQ(t)}{dt} \geq \frac{dX(t)}{dt}, \quad /53/$$

odkiaľ ďalej platí

$$Q(t) \geq X(t). \quad /54/$$

Zmysel vzťahu /52/ je podobný ako zmysel vzťahu /23/ pre $\frac{dK(t)}{dt}$, pri hodnotách parametra $\nu > 1$. Teda premenná $X(t)$ za určitý ohraničený čas dosahuje rastúcu neohraničenú hodnotu. Vzhľadom na nerovnicu /54/ môžeme konštatovať, že aj premenná $Q(t)$ neohraničene rastie v určitom ohraničenom časovom intervale. Z toho potom vyplýva, že

objem kapitálu $K(t)$, určený vzťahom /46/, v určitom ohraničenom časovom intervale by neohraničene rástol. Čiže, ak by sme v modeli uvažovali s vyradovaním kapitálu, potom tento aspekt by síce upresnil daný model, avšak nezamedzil by neohraničený rast daného ekonomického systému pri hodnotách parametra $\nu > 1$.

5. Výrobná funkcia s faktorom znečistenia prostredia

Doterajšie úvahy rozšírime aj o preskúmanie ďalšieho faktora, ktorý môže limitujúcim spôsobom vplývať na rast daného ekonomického systému. Týmto faktorom je znečistenie životného prostredia. Znečistením životného prostredia rozumieme najširší okruh jeho prejavov: znečistenie vzduchu a vody priemyselnými exhalátmi, vyčerpávanie pôdy následkom jej intenzívneho využívania, ničenie prírodných zdrojov rýchlejšou exploatáciou, ako je ich regenerácia a pod. [12; 13].

Predpokladajme, že úroveň znečistenia prostredia $D(t)$ závisí od rýchlosti odstraňovania znečistenia a od objemu kapitálu podieľajúceho sa na znečistení prostredia:

$$\frac{dD(t)}{dt} = f(K(t)) - \mu \cdot D(t), \quad /55/$$

kde

$f(K(t))$ — kapitál podieľajúci sa na znečistení; predpokladáme, že $\frac{df}{dK(t)} > 0$, pre všetky $K(t) > 0$;

μ — tempo odstraňovania znečistenia. Vo všeobecnom prípade sa predpokladá, že $\mu = \mu(D(t))$ také, pre ktoré platí $\frac{d\mu}{d(D(t))} \leq 0$. Pre naše úvahy však stačí predpokladať $\mu = \text{konšt.}$, t. j. výsledky kvalitatívnej analýzy ekologicko-ekonomického systému sa nebudú meniť ani vtedy, keď sa zvýši tempo odstraňovania znečistenia.

Je zrejmé, že znečistenie životného prostredia znižuje nielen životnú úroveň obyvateľstva, ale aj celkovú produktivitu výrobného-ekonomického, resp. ekologicko-ekonomického systému (ak by úroveň znečistenia neohraničene rástla, objem výstupu výroby by sa zákonite postupne približoval k nule). Z toho vyplýva, že úroveň znečistenia bude vplývať na niektoré parametre výrobnej funkcie. Preskúmajme tento vplyv vo výrobnej funkcii /17/ tak, že namiesto parametra A budeme uvažovať s $A = A(D(t))$, pričom platí $\frac{dA}{dD(t)} < 0$. Výrobná funkcia bude teda mať tvar

$$Y(t) = A(D(t)) \cdot K(t)^\nu. \quad /56/$$

To, ako sa bude ekologicko-ekonomický systém správať, je vyjadrené dvoma diferenciálnymi vzťahmi /57/ a /55/:

$$\frac{dK(t)}{dt} = \alpha A(D(t)) \cdot K(t)^\nu, \quad /57/$$

$$\frac{dD(t)}{dt} = f(K(t)) - \mu \cdot D(t).$$

Predpokladajme, že $A(D(t))$ nadobúda nulovú hodnotu len v podmienkach neohraničenosti. Tento predpoklad bude znižovať vplyv znečistenia na účinnosť kapitálu. Ak $\frac{dK(t)}{dt} = 0$ a $\frac{dD(t)}{dt} = 0$, dostaneme súradnice bodu: $K_c(t) = 0$ a $D_c(t) = \frac{1}{\mu} f(0)$, kde $f(0)$ je rýchlosť prirodzeného znečisťovania.

Nech v určitom časovom okamihu t_0 sa daný ekonomický systém nachádza v konečnom stave $K(t_0)$ a $D(t_0)$. Odhliadnime v tomto časovom okamihu od faktora znečistenia, t. j. určíme riešenie vzťahu /57/ za predpokladu, že $A(D(t)) \equiv A(D(t_0)) = \text{konšt.}$ Predchádzajúce riešenie vzťahu /57/, avšak s inými začiatočnými podmienkami, sme získali vo vzťahu /37/. Bez ujmy na všeobecnosti môžeme predpokladať, že $t_0 = 0$, potom riešenie vzťahu /57/, pri zadaných predpokladoch, sa zhoduje s riešením vzťahu /37/.

Zaveďme premennú τ , ktorá predstavuje čas, zostávajúci do dosiahnutia maximálneho objemu výstupu výroby:

$$\tau = t_K - t = \frac{1}{\delta \alpha A(D(t_0)) \cdot K(t_0)^\delta}, \quad /58/$$

pričom už vieme, že $\delta = (\nu - 1) > 0$.

V prípade, že $A(D(t_0)) = \text{konšt.}$, potom $\frac{d\tau}{dt} = 1$. Zaveďme znovu predpoklad znečistenia životného prostredia a ukážeme, ako sa v tomto prípade zmení τ za malú časovú zmenu Δt .

Určíme

$$\Delta \tau = \frac{dt_K}{dt} \cdot \Delta t - \Delta t, \quad /59/$$

čiže

$$\Delta \tau = - \frac{1}{(\delta \alpha A(D(t_0)) \cdot K(t_0)^\delta)^2} \cdot \frac{dA}{dD(t)} \Delta D(t) - \Delta t. \quad /60/$$

Ďalej určíme $\Delta D(t)$ vzhľadom na /55/:

$$\Delta D(t) = [f(K(t_0)) - \mu D(t_0)] \cdot \Delta t. \quad /61/$$

Po dosadení vzťahu /61/ do vzťahu /60/ dostaneme:

$$\begin{aligned} \Delta \tau &= -\frac{1}{t_K^2} \cdot \frac{dA}{dD(t)} [f(K(t_0)) - \mu D(t_0)] \cdot \Delta t - \Delta t = \\ &= -\Delta t \left[\frac{1}{t_K^2} \cdot \frac{dA}{dD(t)} [f(K(t_0)) - \mu D(t_0)] + 1 \right]. \quad /62/ \end{aligned}$$

Ak platí nerovnica

$$\frac{1}{t_K^2} \cdot \frac{dA}{dD(t)} [f(K(t_0)) - \mu D(t_0)] + 1 < 0, \quad /63/$$

potom $\Delta \tau > 0$, čo znamená, že čas, zostávajúci do dosiahnutia maximálneho objemu výstupu, rastie. Vzhľadom na to, že $\frac{dA}{dD(t)} < 0$, zmení sa vzťah /63/ na tvar

$$f(K(t_0)) - \mu D(t_0) > \frac{t_K^2}{dA/dD(t)}. \quad /64/$$

Ak $f(K(t_0)) < \mu D(t_0)$ pri ľubovoľne veľkých $K(t_0)$, potom vzťah /64/ neplatí a čas, zostávajúci do dosiahnutia maximálneho objemu výstupu, sa bude znižovať. Možno predpokladať, že pri značne vysokej úrovni priemyselnej výroby bude rýchlosť znečisťovania prostredia natoľko veľká, že tempo odstraňovania znečistenia životného prostredia nebude schopné zabrániť rastu úrovne znečistenia [12]. Inak povedané, dá sa predpokladať, že $f(K(t_0)) > \mu D(t_0)$ pri dostatočne veľkých hodnotách $K(t_0)$. To znamená, že $\Delta \tau$, určené vzťahom /62/, bude pri dostatočne veľkých hodnotách $K(t_0)$ kladné, t. j. čas, zostávajúci do dosiahnutia maximálneho objemu výstupu τ , bude rásť pri neohraničenom raste $K(t_0)$.

Z toho vyplýva hypotetický záver, že maximálny objem výstupu nie je dosiahnuteľný pri $\nu > 1$, ak sa v modeli uvažuje s vplyvom faktora znečisťovania životného prostredia. Avšak ohraničenosť ekonomického rastu v ľubovoľnom konečnom časovom intervale nezaručuje zároveň ohraničenosť cieľového funkcionálu v neohraničenom analyzovanom intervale. Vhodným postupom na riešenie tohto problému sa zdá byť začlenenie faktora znečisťovania životného prostredia priamo do funkcie užitočnosti u vo vzťahu /8/ [12].

6. Záver

Ak vychádzame z teoretických úvah, ktoré sme pri analyzovaní problémov zmien kapitálu vo výrobnej funkcii použili, môžeme konštatovať, že závery našej analýzy sú porovnateľné s niektorými výsledkami z literatúry o kapitálovej teórii [napr. [5; 15]]. Prirodzene, že tieto závery sú ovplyvnené a podmienené použitým jednoduchým tvarom výrobnej funkcie a určitými zjednodušujúcimi predpokladmi. V rozsahu, v ktorom sa použitá výrobná funkcia nepovažuje za nerealistickú, možno však uvedenú analýzu akceptovať. Ak by sme uvažovali s komplikovanejšími predpokladmi, napríklad vo funkcii s vyradovaním kapitálu, alebo vo funkcii s faktorom znečistenia prostredia, potom aj príslušné vzťahy a závery by boli oveľa komplikovanejšie. V tejto súvislosti by bolo iste zaujímavé aj zavedenie technického pokroku do analýzy zmien kapitálu vo výrobnej funkcii, resp. jeho vplyv na úroveň znečistenia prostredia (je to námet pre autora článku). Zámerom analýzy v predloženej stati bolo teoreticky odhaliť určité dôsledky zmien kapitálu vo výrobnej funkcii.

Došlo 6. 2. 1991

Literatúra

- [1] BERGSTROM, A.: Postrojenije i primenenije ekonomičeskich modelej. Moskva, Progres 1970.
- [2] RAJACKAS, R. L.: Sistema modelej planirovanija i prognozirovanija. Moskva, Ekonomika 1976.
- [3] SOKOLOVSKIJ, L. V.: Modeli optimalnogo funkcionirovanija predprijatija. Moskva, Nauka 1980.
- [4] DOMAR, E. D.: Eseje o teorii ekonomičeskogo rastu. Bratislava, Vydav. SAV 1966.
- [5] VALAVANIS, S.: An Econometric Model of Growth: USA. American Economic Review, 1955, zv. 2, s. 208–221.
- [6] TINBERGEN, J. — BOS, H.: Matematičeskije modeli ekonomičeskogo rosta. Moskva, Progress 1967.
- [7] INTRILIGATOR, M.: Matematičeskije metody optimalizaciji i ekonomičeskaja teorija. Moskva, Progress 1972.
- [8] PONTRJAGIN, L. S. — BOLŤANSKIJ, V. G. — GAMKRELIDZE, R. V. — MIŠČENKO, E. F.: Matematičeskaja teorija optimalnych processov. Moskva, Fizmatgiz 1961.
- [9] ALLEN, R. G. D.: Makroekonomičká teorie. Praha, Academia 1975.
- [10] Kolektív: Investície, rovnováha, optimálny rast. Bratislava, Pravda 1970.
- [11] KLACEK, J. — NEŠPOROVÁ, A.: Produkční funkce a modelování ekonomičeskogo rústu v ČSSR. Praha, Academia 1983.
- [12] RAJACKAS, R. L. — SUTKAJTIS, V. P.: Okružajuščaja sreda i problemy planirovanija. Moskva, Nauka 1981.
- [13] LUPTÁČIK, M. — SCHUBERT, U.: Optimal Economic Growth and the Environment. Wien, TU 1980.
- [14] STOLERU, L.: Ravnovesije i ekonomičeskij rost. Moskva, Statistika 1974.
- [15] SOLOW, R. M.: Technical Progress, Capital Formation and Economic Growth. American Economic Review, 1962, zv. 52, s. 76–86.
- [16] URBAN, L.: Eseje o teoriích ekonomičeskogo rústu. Praha, ČSAV 1967.
- [17] AŠMANOV, S. A.: Matematičeskije modeli i metody v ekonomike. Moskva, MU 1980.

PRODUCTION FUNCTION ANALYSIS IN CONSIDERATION OF CAPITAL CHANGES

Marián GOGA

In his article, the author analyses some selected questions concerning the capital changes in the production function in view of causal bonds among various limiting factors appearing in the production function. He has made use of a theory of optimum growth — the Ramsey's model in a modified framework. Within the framework of a given model he examines some of hypotheses dealing with limiting factors of economic growth (capital, labour, environmental pollution). The analysis takes into consideration a changeable parameter of economies of scale ($\nu > 1$, $\nu < 1$, $\nu = 1$) in a homogenous production function.

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ ВВИДУ ПЕРЕМЕН КАПИТАЛА

Мариан ГОГА

Автор в статье анализирует избранные вопросы перемен капитала в производственной функции ввиду причинных связей между некоторыми лимитирующими факторами в производственной функции. Он использует задачу теории оптимального роста — модель Рамсей в модифицированном виде. В рамках данной модели он исследует некоторые гипотезы о лимитирующих факторах экономического роста (капитал, рабочие силы и загрязнение жизненной среды). Анализ проводится ввиду изменяющегося параметра доходов из объема ($\nu > 1$, $\nu < 1$, $\nu = 1$) в гомогенной производственной функции.

Konzultácie

Súčasná tendencie k protekcionizmu vo svetovej ekonomike

Jana ČERNÁ

Doterajší vývoj medzinárodného obchodu je poznamenaný vzájomným striedaním a podmieňovaním protekcionistického a liberálneho kurzu obchodnej politiky. V rôznych obdobiach prevládal raz jeden, raz druhý.¹ V 80. rokoch sa zreteľne prejavuje návrat k ochranárskej politike, čím otázka protekcionizmu v jeho rozličných modifikovaných podobách sa stáva aktuálnou témou súčasnej praxe medzinárodného obchodu.

Boli to USA, ktoré ako prvé v rámci Roosweltaovho hospodárskeho programu New Deal začali sériu rokovaní s ostatnými štátmi o znížení ciel. Tento proces prerušila druhá svetová vojna, na začiatku ktorej prakticky vo všetkých vyspelých ekonomikách ešte prevládala silná tarifná a netarifná ochrana vnútorného trhu. Na povojnovej liberalizácii majú výrazný podiel rokovania na pôde Všeobecnej dohody o clách a obchode. Rozhodujúcim myšlienkovým základom GATT-u sa stal liberalizmus, z ktorého pramenili i základné prístupy k riešeniu otázok medzinárodného obchodu. Výsledkom dlhoročných rokovaní GATT-u bol výrazný pokles významu tarifných prekážok obchodu. Podstatné zníženie ciel priemyselných výrobkov (v súčasnosti priemerná výška cla vo vyspelých štátoch pri hotových výrobkoch predstavuje približne 5,5 %) dosiahnuté počas niekoľkých kôl mnohostranných obchodných rokovaní v rámci GATT-u pozitívne prispelo k rozvoju medzinárodného obchodu.

Úspechy dosiahnuté na pôde GATT-u však boli v polovici 70. rokov, a predovšetkým začiatkom 80. rokov neutralizované zavádzaním netarifných prekážok obchodu.² Ich používanie, najmä zo strany priemyselne

¹ Až do roku 1873 prevládali vo svetovej ekonomike liberalizačné tendencie. Po roku 1873 sa však liberalistická doktrína laissez-faire stala veľmi rýchlo neefektívnou, čo znamenalo koniec éry liberalizmu. Do popredia sa dostávalo štátne regulovanie ekonomiky, ktoré prevládalo do polovice 70. rokov nášho storočia.

² Netarifné nástroje sa používali už v období merkantilizmu. V medzivojnovom období sa začali využívať doslova v masovom meradle ako najúčinnjší nástroj riadenia dovozu.

vyspelých štátov, je v protiklade so základnými ustanoveniami GATT-u, ktoré pripúšťajú používanie netarifných nástrojov iba vo vymedzených prípadoch a za podmienky, že nespôsobia ujmu obchodným a iným záujmom ostatných partnerov.

Hospodárska recesia vo vyspelých ekonomikách, hlboké štruktúrne krízy, nadmerná fluktuácia menových kurzov, problémy svetovej zadĺženosti, nástup novej silnej zahraničnej konkurencie na svetové trhy atď., to všetko ovplyvnilo formovanie obchodnej politiky priemyselne vyspelých štátov. Začína obdobie návratu k protekcionistickej politike, ktorá sa označuje ako nový protekcionizmus, resp. neoprotekcionizmus.

Základné črty a formy súčasného protekcionizmu

Protekcionizmus nie je samostatným izolovaným javom, ktorý žije vlastným životom. Je zavádzaný vládami, ktoré ho môžu i odstrániť. Vlády neuskutočňujú ochranársku politiku z dôvodu neporozumenia alebo neochoty realizovať medzinárodnú výmenu. Hlavným motívom súčasného protekcionizmu je obava z recesie vlastnej ekonomiky, z dlhodobých stagnačných tendencií, zo strát pracovných miest a z toho vyplývajúcich sociálnych otrasov. Všeobecne platí, že protekcionizmus v akejkoľvek podobe sa uplatňuje priamoúmerne ekonomickej situácii danej krajiny — čím sú „časy horšie“, tým je i viac protekcionizmu. Je určitým paradoxom, že zatiaľ čo vnútri ekonomik dominujú v ostatnom čase snahy obmedziť štátny intervencionizmus, v oblasti vonkajších ekonomických vzťahov, resp. medzinárodného obchodu sa prejavujú skôr opačné tendencie.

Zámerom protekcionistických opatrení je snaha chrániť domácich, konkurenčne menejšochopných výrobcov. Je to predovšetkým úsilie zabrániť rozrušeniu vlastného trhu na úkor domácej výroby a zamestnanosti, ťažkosti s platobnou bilanciou, ochrana vojenského a strategického potenciálu a výroby, ochrana vznikajúcich priemyselných odvetví a niekedy fiškálne dôvody. Diskriminačné uplatňovanie ochranárskych opatrení je motivované tak ekonomickými, ako aj politickými aspektmi.

V ekonomickej oblasti je to najmä snaha eliminovať hlavné teritoriálne a trhové zdroje rozrušovania trhu, resp. snaha vytvoriť si priaznivé podmienky pre rokovanie s partnermi o vzájomných koncesiách a pre ovplyvnenie rozsahu, štruktúry a podmienok výmeny tovaru, či fakt, že výrobcovia s nízkymi nákladmi sa nevyhnutne musia dopúšťať nekalej konkurencie, a teda sami nedodržia základné pravidlá obchodu.

V politickej oblasti existuje mnoho potenciálnych dôvodov diskriminačného zaobchádzania. Sem patrí napr. úsilie využívať obchodné vzťahy na presadzovanie politických a vojenských zámerov, snaha zvaliť vinu za vnútorné hospodárske problémy na zahraničných dodávateľov a pod.

K hlavným súčasným formám protekcionistických opatrení popri clách

a dovozných kvótach patria kvantitatívne reštrikcie,³ licenčné konania, rozličné trhové dohody, antidumpingové a ochranné opatrenia, vyrovnávacie clá, vývozná kontrola, ochrana vybraných sektorov, administratívne sledovanie a obmedzovanie dovozu (používané napr. vo Francúzsku a v Kanade) atď. Zavádzajú sa ako prostriedok na zlepšenie platobnej bilancie, ako aj dočasná ochrana domácich výrobcov, ktorí nie sú schopní dostatočne rýchlo sa adaptovať na zmeny v medzinárodnom obchode. Ďalej ako ochrana pred vývozom tovarov subvencovaným vládami, príp. ako odvetna na zahraničné obmedzenia.

Medzi neoprotekcionistické opatrenia patria aj tzv. gentlemantské dohody. Na ich základe sa exportujúci štát, konkurenčne schopnejší a silnejší, zaväzuje k „dobrovoľným“ výrazným obmedzeniam (voluntary export restraints — VERS). Nejde o úplne nový prostriedok obchodnej politiky,⁴ k jeho výraznejšiemu uplatňovaniu však dochádza v posledných 10–15 rokoch.⁵ Rokovania o dobrovoľnom obmedzení exportu čoraz častejšie dopĺňajú rokovania o dobrovoľnom rozšírení importu, keď importujúca krajina od dovozcu požaduje, aby pristúpil na dohodu o dovoze určitého množstva vybraného tovaru z krajiny, do ktorej vyváža.

„Gentlemantské“ dohody majú spravidla neoficiálny charakter, môžu ich uzatvárať vlády či príslušné ministerstvá, pričom nie je potrebný súhlas zákonodarných orgánov príslušných krajín. Na rozdiel od kvantitatívnych obmedzení, taríf a kvót, ktoré sa týkajú všetkého dovážaného tovaru, majú bilaterálny charakter. Majú preto určité výhody i pre exportujúcu krajinu (napr. väčší vplyv na formuláciu dohody, špecifikáciu jednotlivých obmedzení, dobu platnosti zmluvy, rozsah obmedzení atď.). Domáca vláda má väčšie možnosti nadviazať kontakty s vlastnými monopolmi, pretože kontrola vývozu je spravidla spojená s vydávaním vývozných licencií. Zo strany obhajcov neoprotekcionizmu sa veľakrát propaguje dobrovoľnosť „gentlemantských“ dohôd.

Nech sa nazývajú akokoľvek, nech majú akúkoľvek podobu, vždy zostanú kvantitatívnym obmedzením obchodu rovnako ako kvóty. Vo väč-

³ Kvantitatívne reštrikcie snád v najväčšom rozsahu uplatňujú krajiny západnej Európy. Najväčší podiel v roku 1989 pripadal na Veľkú Britániu (27,1 %), Francúzsko (17,7 %) a Taliansko (17,7 %).

⁴ Napríklad aj obmedzenia vývozu japonských textilných výrobkov do USA v roku 1935 či obmedzenia japonského bavlneného exportu na americký trh v roku 1957 boli v podstate autolimitačnými ujednániami.

⁵ Konkrétne v polovici 70. rokov, keď japonskí exportéri automobilov začali s obchodnou expanziou do USA a krajín západnej Európy. V prípade Veľkej Británie išlo o zavedenie tzv. rozumného predaja, pričom japonský dovoz sa ustálil na 10–11 %. Podobne pristúpili japonskí exportéri i na požiadavku SRN, aby sa ich podiel nezvyšoval o viac než 10 % ročne (postupne však rástol). Vo Francúzsku počet novoregistrovaných japonských automobilov nesmie prekročiť 3 % celkovej ročnej registrácie automobilov, v Taliansku je to 11 %. V Kanade boli japonskí exportéri limitovaní 18 %, koncom 80. rokov sa tento podiel zvýšil na 21 %. Na pôde USA japonskí producenti niekoľkokrát opakovane pristúpili na dobrovoľné obmedzenia, pričom v súčasnosti na základe jednostranného rozhodnutia japonskej vlády je export obmedzený na 2,3 mil. automobilov ročne.

šine prípadov sa prijímajú ako alternatíva, ktorá je pre vyvážajúcu krajinu prijateľnejšia než jednostranné zavedenie ciel a kvantitatívnych obmedzení.

Súčasťou neoprotekcionizmu sú aj národné požiadavky „kvalitatívneho charakteru“ dovážaných výrobkov, ktoré sa vzťahujú na zdravotnícke, bezpečnostné a ekologické normy, ako aj požiadavky chrániace spotrebiteľov, ktoré však majú tiež predovšetkým ekonomický podtext.

Významnou zložkou neoprotekcionizmu je napokon agitácia a reklamná činnosť apelujúce na národnú hrdosť, súdržnosť a na nevyhnutnosť vytvoriť a udržať v krajine príslušnú úroveň zamestnanosti. Tieto argumenty nachádzajú živnú pôdu v širokých vrstvách obyvateľstva, hoci protekcionizmus sám osebe nevytvára nové pracovné príležitosti. Za určitých predpokladov môže zachovať pracovné miesta v odvetviach ohrozených zahraničnou konkurenciou, avšak sprostredkovane ohrozuje zamestnanosť tak v zahraničí, ako aj v ostatných odvetviach domácej ekonomiky.

Charakteristickou črtou súčasného protekcionizmu, resp. neoprotekcionizmu, je uplatňovanie predovšetkým netarifných prekážok obchodu, ktoré sa stali dôležitejším nástrojom ochrany trhu ako colné bariéry a ktoré ovplyvňujú v súčasnosti viac ako polovicu medzinárodného obchodu. Hoci clá i naďalej zostávajú pri niektorých citlivých výrobkoch relatívne vysoké, hoci predstavujú prekážku obchodu, uplatňovanie netarifných prekážok má „maskovanejšie“ účinky než používanie colných bariér.

Netarifné prekážky nie sú spravidla transparentné, vyvolávajú cenovú nestabilitu a narúšajú pôsobenie trhového mechanizmu obmedzovaním konkurencie medzi domácimi a zahraničnými výrobcami. Zmrazujú štruktúru výroby, čím bránia zmenám v medzinárodnej špecializácii a v delbe práce. Navyše sa uplatňujú selektívne, a to tak vo vzťahu k jednotlivým sektorom, ako aj k jednotlivým krajinám. Ich diskriminačné uplatňovanie umožňuje nebezpečenstvo použitia odvetných opatrení zo strany poškodených exportujúcich krajín.

Netarifné formy protekcionizmu sú veľakrát prijateľnejšie nielen pre krajinu, ktorá reštrikcie zavádza, ale aj pre zahraničných výrobcov. Sú menej „viditeľnejšie“, čím sú do určitej miery maskované ich dôsledky. Aj preto im v súčasnosti vyspelé štáty dávajú prednosť.

Súčasný protekcionizmus zasahuje prakticky všetky smery obchodu. Škála tovaru, ktorého sa týka, ustavične narastá. Už nie je obmedzená najmä na tovary náročné na pracovnú silu, ale zasahuje aj kapitálové a technologicky náročné výrobky (napr. automobily, elektroniku a pod.).

Protekcionistická skúsenosť

Doterajšie skúsenosti však potvrdzujú, že protekcionistické opatrenia vyvolávajú celé spektrum negatívnych ekonomických dôsledkov.

V prvom rade oslabujú vonkajšie tlaky na prispôsobenie sa náročnejším podmienkam, pričom predlžujú štruktúrnu, technologickú a vedecko-technickú adaptáciu domácej ekonomiky na svetové podmienky. Spravidla oslabujú snahy o znižovanie výrobných nákladov, zlepšovanie podnikového systému riadenia, marketingu, predaja. Viazne inovačný proces, proces zvyšovania kvalifikácie kádrov a deformuje sa štruktúra investícií. V dôsledku ochrany konkurencieneschopné podniky blokujú príliš veľa kapitálových, pracovných atď. zdrojov, čo zvyšuje výrobné náklady a nadhodnocuje národnú menu.

Ochrana trhu pôsobí ako určité zdanenie vývozcov, a najmä nových, rastúcich priemyselných odvetví. Selektívna ochrana, ktorá sa pokúša zachrániť pracovné príležitosti a upadajúce podniky, vytvára tak vlastne prekážku novým pracovným príležitostiam v nových progresívnych odvetviach.

Zvyšujú sa ceny daného tovaru na domácom trhu, a tým nepriamo i celková domáca úroveň cien. Dochádza k priamemu zvýšeniu nákladov spotrebiteľa (popri obmedzení spotrebiteľského výberu), pretože tak dovažované výrobky, ako aj domáce (či už podobné, alebo rovnaké) sú drahšie, ako by boli v podmienkach voľného obchodu.

Nepriaznivé účinky protekcionistických opatrení sa ešte umocnia v prípade, ak aj ostatné krajiny použijú odvetné opatrenia, alebo keď exporty preorientujú na trhy tretích krajín, kde konkurujú vývozcom krajiny obmedzujúcej dovoz.

Straty, spôsobené uplatňovaním netarifných prekážok, sú pre protekcionisticky orientovanú krajinu dosť veľké. Odhaduje sa, že v oceliarskom, automobilovom a odevnom priemysle USA a Japonsku sa pohybujú okolo 1 až 2 mld dolárov ročne za každé odvetvie. Protekcionizmus spomaľuje tempo hospodárskeho rastu vo svetovej ekonomike o vyše 2 % (v priemyselne vyspelých krajinách o 1,3 % a v rozvojových krajinách o 2,3 %).

Možno sa stretnúť s názormi, interpretujúcimi uvedené straty ako nevyhnutnú cenu, ktorú treba zaplatiť za záchranu pracovných miest, upadajúcich priemyselných podnikov, rast nových odvetví a prispôsobenie sa medzinárodnej konkurencii. V skutočnosti je to však naopak. Konkurencia dovozu môže síce v úvodnej fáze vyradiť najmenej produktívne pracovné miesta a výrobné kapacity, resp. spomalí ich rast. Nevyhnutnou súčasťou konkurenčného tlaku na reštrukturalizáciu je však vytvorenie nových pracovných miest a výrobných kapacít s vyššou efektívnosťou a produktivitou, ktoré:

a) absorbujú kvalifikovanejších pracovníkov a produktívnejšiu techniku;

b) umožnia výrobu a vývoz dokonalejšieho a kvalitnejšieho tovaru.

Pokračujúca protekcionistická politika by skôr znížila snahu o reštrukturalizáciu príslušného odvetvia, výrobné kapacity by skôr či neskôr za-

starali, pracovné sily by boli presunuté do iných odvetví. Výsledkom by bol úpadok podniku, resp. odvetvia, čo možno dokumentovať na mnohých firmách v oceliarskom, lodiarskom, textilnom a odevnom priemysle či v priemysle spotrebnej elektroniky.

Negatívne účinky protekcionistickej politiky sa prejavujú v krátkodobom, strednodobom, a najmä dlhodobom horizonte. Napríklad uvalenie cla spôsobí rozdiel medzi svetovými a domácimi cenami. Domáci dopyt sa presunie smerom k domácim výrobcom, čo vedie k poklesu dovozu. Domáci spotrebiteľia sú nútení kupovať drahšie výrobky v porovnaní so zahraničnými výrobkami, čo vedie k znovurozdeleniu dôchodkov a v konečnom dôsledku k poklesu spotreby. Na druhej strane však treba prihliadať na skutočnosť, že krátkodobý protekcionizmus vedie k poklesu dovozu, čo má pozitívne účinky na obchodnú a platobnú bilanciu, ako aj na domácich výrobcov, ktorých produkcia môže rásť. V dlhodobom horizonte však blokovaná zahraničná konkurencia zákonite vedie k poklesu konkurenčnej schopnosti domácich výrobcov. Pridlhé pôsobenie ochranného filtra má za následok stratu stimulov k ekonomickému rozvoju, pohodlnosť domácich výrobcov, stratu konkurenčnej schopnosti, z čoho vyplývajú negatívne dôsledky pre celé národné hospodárstvo.

Komplexnou analýzou ekonomických výhod a strát protekcionistickej orientovanej politiky, resp. jej rozličných opatrení v priemyselne vyspelých ekonomikách sa nedávno zaoberala v niekoľkých štúdiách OECD. Z analýzy je zrejmé nielen príliš vysoká cena, ktorú musia za obchodné bariéry zaplatiť spotrebiteľia, ale aj nízka efektívnosť uvedených bariér ako nástroja zlepšenia postavenia určitého odvetvia. Navyše, samotné trhové sily majú tendenciu skôr či neskôr likvidovať obchodné bariéry. Situáciu využijú buď tretie krajiny, t.j. exportéri, na ktorých sa nevzťahujú obchodné reštrikcie, alebo firmy postihnuté reštrikciami sa usilujú zakladať svoje filiálky priamo na trhoch chránených reštrikciami.

Podľa odhadov OECD dobrovoľné obmedzenia vývozu zo strany japonských producentov do USA viedli k 15—20 % zvýšeniu cien japonských automobilov (v čase, keď limit japonského dovozu predstavoval 2 mil. kusov ročne). To si vynútilo dodatočné náklady spotrebiteľov vo výške 3,2—5 mld dolárov ročne. Súčasný limit (2,3 mil. automobilov) zvyšuje podľa odhadov OECD ceny o 10—15 %.

Empirické analýzy potvrdzujú, že zvýšenie cien dovážaných japonských automobilov, ako aj zvýšenie cenovej hladiny domácej produkcie automobilov⁶ bolo vyššie v tých priemyselne vyspelých krajinách, ktoré v 80. rokoch nerozvíjali alternatívne dovozné možnosti, predovšetkým dovoz lacných automobilov z novoinustrializovaných krajín.⁷

⁶ Ceny japonských automobilov vo Veľkej Británii boli v priemere nižšie o 10 %, bez dobrovoľného obmedzenia japonského dovozu.

⁷ To využila napr. Kanada, čím sa obmedzil priestor na zvyšovanie cien japonského dovozu, ktoré by bez tejto alternatívnej možnosti vzrástli podľa odhadov OECD o 7 %.

Dobrovoľné obmedzovanie dovozu, najmä vtedy, ak ide len o jednu krajinu, však nemusí priniesť výhody domácej krajine. Uvoľnený priestor môže obsadiť ďalšia konkurujúca strana. Napríklad obmedzením japonského predaja automobilov na americkom trhu najviac získal juhokórejský producent Hyundai. Reštrikciami vzťahujúcimi sa na japonský vývoz do Veľkej Británie získala britská automobilka British Leyland spolu s ostatnými západoeurópskymi výrobcami (vrátane firiem amerických korporácií), ktorých ročný predaj na britskom trhu po prijatí japonských dobrovoľných exportných reštrikcií výrazne vzrástol.

Z analýzy OECD vyplývajú i negatívne dôsledky protekcionistických opatrení na oblasť investícií. A to na zníženie efektívnosti investícií v domácom priemysle pri súčasnom raste priamych investícií limitovaných výrobcov v zahraničí. V USA v dôsledku dobrovoľných exportných obmedzení japonských producentov sa zdeformovali domáce investície do automobilového priemyslu, ktoré boli z veľkej časti financované domácimi spotrebiteľmi prostredníctvom výrazného zvýšenia cien automobilov. Na druhej strane však podstatne vzrástli priame investície japonských výrobcov tak v USA, ako aj v západnej Európe, kde navyše japonské spoločnosti uzatvorili viaceré dohody o spolupráci s domácimi výrobcami.⁸

Pomocou priamych investícií v zahraničí sa obmedzované spoločnosti usilujú obísť relatívne uzatvorené národné trhy, ako aj dobrovoľné exportné obmedzenia. Ich vplyv na domácich výrobcov je v tomto smere pozitívny, pretože zosilujú konkurenčné prostredie, pričom vyvolávajú tlak na zvýšenie efektívnosti domácich výrob. Keby však domáci výrobcovia neboli chránení pred zahraničnou konkurenciou, mohlo k tomuto vývoju dôjsť skôr a rýchlejšie. Nie zanedbateľná je aj skutočnosť, že výrobné náklady firiem sú spravidla vyššie než materských spoločností.

Vplyv protekcionistických opatrení na zamestnanosť má určité pozitívne momenty, avšak len z krátkodobého hľadiska a v relatívne obmedzenom rozsahu. Navyše, pracovné miesta sú zachránené za príliš vysokú cenu, za príliš vysoké náklady, ktoré v konečnom dôsledku platia spotrebiteľia. Bolo by oveľa výhodnejšie zaplatiť (napr. formou daní) náklady spojené s uvoľnením pracovníkov v dôsledku štruktúrnej či technologickej adaptácie v podmienkach voľného medzinárodného obchodu, ako platiť oveľa vyššie čiastky vo vysokých spotrebných cenách a v neefektívnych subvenciách. Vo Veľkej Británii sa napr. zachránilo 2—4 tisíc pracovných miest v automobilovom priemysle. Tento počet je však zanedbateľný v porovnaní so zrušením 180 tisíc pracovných miest, ktoré bolo nevyhnutné v záujme obnovenia životaschopnosti anglického automobilového priemyslu. V USA sa v dôsledku dobrovoľných exportných obmedzení japonských výrobcov zachránilo 20—35 tisíc pracovných prí-

⁸ Napríklad japonská spoločnosť Honda uzatvorila dohodu o spoločnom vývoji svojich výrobkov s britskou spoločnosťou British Leyland.

ležitostí, ale na druhej strane sa zrušilo zhruba 200 tisíc pracovných miest. Jedno pracovné miesto zachránené v americkom automobilovom priemysle stálo amerických spotrebiteľov v dôsledku vyšších spotrebiteľských cien 93—250 tisíc dolárov.

Protektionistické opatrenia ovplyvňujú i konkurenčné vzťahy a štruktúru trhu v chránených odvetviach. Spravidla zvyšujú koncentráciu výroby a monopolizáciu chráneného odvetvia. Vo Francúzsku a v Kanade konkurencia na automobilovom trhu bola ďalej obmedzená zvýšenou oligopolnou spoluprácou domácich výrobcov. V USA sa jednotlivým japonským dodávateľom na základe zmlúv stanovili podiely na americkom trhu. Popri priamych nákladoch, ktoré obchodné bariéry prinášajú spotrebiteľom i celej ekonomike, vedú aj k nepriamym nákladom, ktoré sú späté s obmedzovaním konkurenčných vzťahov a prejavujú sa v dostupnosti, vo výbere a v kvalite tovaru a služieb.

Zaujímavá je aj situácia v zisku, ktorý dosahujú spravidla len exportéri. Zahraničné spoločnosti získavajú neraz viacej ako domáce. To potvrdzujú i analýzy uskutočnené v USA. Z každých 100 tisíc dolárov, ktoré zaplatili americkí spotrebiteľia navyše, v dôsledku zvýšenia cien automobilov na domácom trhu vzhľadom na dobrovoľné exportné reštrikcie japonských výrobcov, získavali americkí výrobcovia len 18—28 tisíc dolárov dodatočného zisku. Zvyšok pripadol zahraničným exportérom. Aj to potvrdzuje, že protektionistické opatrenia z dlhodobého hľadiska nevedú k zvýšeniu produktivity a k medzinárodnej konkurencieschopnosti domáceho priemyslu, ale naopak, oslabujú a predlžujú proces štruktúrnej, technologickej a vedecko-technickej adaptácie.

Prax priemyselne vyspelých štátov

Z priemyselne vyspelých štátov sú to predovšetkým USA a ES, ktorí sa najviac uchýľujú k otvorenému či zastretému protekcionizmu a k diskriminácii.

V celom povojnovom vývoji sa v USA uplatňovali dva základné, navzájom si protirečiace princípy: princíp voľného obchodu a podriadenie zahranično-ekonomických vzťahov globálnym politickým cieľom USA. V zahraničnoobchodnej politike USA sa oddávna snúbi politika s hospodárskymi úvahami.

Spojené štáty možno pokladať za odvekú ochranársku mocnosť. Už v 50. rokoch začali porušovať zásady otvoreného medzinárodného obchodného systému vo sfére poľnohospodárstva. V roku 1955 si vymohli široko koncipovanú a časovo neobmedzenú výnimku z pravidiel Všeobecnej dohody o clách a obchode na ochranu poľnohospodárskej výroby, ktorá im umožňuje obmedzovať dovoz poľnohospodárskych produktov tak dovoznými poplatkami, ako aj dovoznými kontingentmi.

Politika Reaganovej administratívy sa síce hlásila k zásade voľného obchodu, v praxi však používala obmedzenia exportu strategicky dôležitých

tovarov. Princíp voľného obchodu narušili aj rozličné protekcionistické opatrenia, ktorých úlohou bola stimulácia vybraných domácich odvetví. Napríklad pomocou minimálnych dovozných cien, antidumpingových opatrení a dobrovoľných obmedzení vnútených exportérom postupne obmedzovali dovoz ocele. Dovozy sa mohli (do roku 1990) podieľať na domácej spotrebe iba do výšky 18,5 %. Obchodný zákon USA z roku 1974 upevnil ochranu amerického trhu na úseku dumpingových a vyrovnávacích ciel, ako aj únikových doložiek. Spojené štáty začali uplatňovať aj systém bilaterálnych dohôd predstavujúcich v podstate dovozné reštrikcie. Reštriktívnymi opatreniami boli okrem textilu a ocele zasiahnuté ďalšie položky, ako napr. farebné televízory, obuv a pod.

Zvýšilo sa aj uplatňovanie vládnych subvencií pod rúškom racionalizácie priemyslu formou priamych subvencií, ako aj daňových a úverových úľav. Tieto subvencie poskytujú nepriamu ochranu domácemu priemyslu znižovaním výrobných a predajných nákladov. USA ich uplatňujú najmä v lodiarskom, oceliarskom a textilnom priemysle. Zatiaľ čo uplatňovanie ochranných opatrení v USA bolo podmienené, a zároveň podchytené príslušným zákonodarstvom, v západnej Európe a v Japonsku má protekcionizmus často formu jednostranných opatrení.

Európske spoločenstvá majú v poľnohospodárstve snáď najdokonalejší prepracovaný systém ochrany trhu, a zároveň sú najväčším vývozcom mnohých poľnohospodárskych výrobkov. Ochrana pokrýva najmä pomocou dovozných vyrovnávacích dávok a vývozných subvencií vyše 90 % poľnohospodárskej produkcie spoločenstva.⁹ Postup ES viedol USA k odvetným opatreniam, napr. k subvencovaniu vývozných úverov a k stanovovaniu dovozných kvôt poľnohospodárskych výrobkov. ES postupne vybudovali takú ochranu svojej poľnohospodárskej výroby, ktorá je 4-krát vyššia ako pri hotových výrobkoch. Prejavuje sa predovšetkým v štyroch formách: výrobné subvencie, dovozné vyrovnávacie dávky, rôzne zdravotné a bezpečnostné predpisy, ako aj štátne obchodné združenia, ktoré rozhodujú o rozsahu a štruktúre vývozu a dovozu poľnohospodárskych výrobkov.

Európske spoločenstvá sa usilujú aj o reguláciu obchodu s oceliarskymi výrobkami. Už v roku 1976 zaviedli pri dovoze oceliarskych výrobkov systém minimálnych dovozných cien a bilaterálnych dovozných kvôt. Pomocou minimálnych dovozných cien, antidumpingových opatrení a dobrovoľných obmedzení regulujú 80 % dovozu oceliarskych výrobkov z tretích krajín.

V júni 1989 Komisia ES použila dumping na to, aby zaviedla zvláštnu 33 % daň na dovoz japonských tlačiarň k osobným počítačom. Antidumpingové konanie bolo zdôvodnené tým, že japonskí producenti predávajú tlačiarne za nižšie ceny ako doma, čím odstraňujú ostatnú kon-

⁹ Najväčší podiel pripadá na subvencovanie výroby hovädzieho mäsa, ktorého zásoby sa natoľko zvýšili, že subvencie sa v roku 1991 strojnásobili (na 4,3 mld ECU).

kurenciu z trhu. V skutočnosti však Európa nemá konkurencieschopného výrobcu tlačiarňí, pričom Japonsko ich predávalo v Európe za vyššie ceny než v USA.

Popri regulovaní obchodu s poľnohospodárskymi produktmi, s oceľou atď. existujú na pôde ES vnútorné prekážky voči dovozu textilu, odevov, automobilov a iného tovaru. To však narúša pohyb svetového obchodu tým, že dovoz od zahraničných dodávateľov s nízkymi výrobnými nákladmi sa nahrádza nákladným dovozom z členských štátov ES.

Vytvorenie jednotného trhu v roku 1992 má priniesť podľa vyhlásenia predstaviteľov ES značné výhody pre všetkých obyvateľov. Ak však ES budú pokračovať v doterajšom kurze a zaujmú tvrdé stanovisko voči vývozom z nečlenských štátov, potom výhody voľného trhu sa obrátia voči západoeurópskym spotrebiteľom. Podľa vyjadrenia Willy de Clerqua, komisára ES pre vonkajšie vzťahy, môžu obchodní partneri očakávať po roku 1992 od členských štátov a od Komisie ES tvrdší postoj ako doteraz. Tým by sa z ES stala obchodná pevnosť s diskrimináciou mnohých nečlenských štátov. Zásadu slobody obchodu vychvaľovanú najvyššími predstaviteľmi vyspelých štátov by tak rovnako ako v minulosti zatienil protekcionizmus v praxi.

Aj v Japonsku prevláda v celom povojnovom období výrazná protekcionistická obchodná politika (najmä pri poľnohospodárskych produktoch). Dovozy potravín do Japonska je prísne regulovaný určovaním importných kvót a ochrannými clami. Od 1. apríla 1991 v dôsledku dlhodobého tlaku USA boli zrušené kvóty na dovoz hovädzieho mäsa a citrusových plodov. V platnosti však naďalej zostali vysoké clá. Zároveň sa rozširuje kampaň dokazujúca, že dovážané potraviny nie sú zdravé a obsahujú škodlivé látky. Silu takýchto argumentov nemožno práve v Japonsku podceňovať. A tak v samotných USA sa začína diskutovať o tom, komu vlastne prospieje táto situácia.

V Japonsku sa sformoval v mnohých smeroch doslova hermeticky uzavretý trh, predovšetkým vo verejnom sektore, ktorý diskriminuje prípadných dovozcov (typickým príkladom je elektronický priemysel). Rozličné daňové, úverové či administratívne opatrenia, komplikovaný systém maloobchodu a preferovanie domácich spotrebiteľov upevňovali postavenie domácich výrobcov a stimulovali export japonských výrobkov. Napriek tomu, že mnohé bariéry voľného obchodu boli už odbúrané, prenikanie na japonský trh je naďalej komplikované, čo je spôsobené predovšetkým špecifickými podmienkami japonskej ekonomiky.

Východisko? Postupná liberalizácia

Ekonomická teória už dávno propagovala a potvrdila výhody vyplývajúce z odstránenia prekážok obchodu (či už tarifných, alebo netarifných), ako aj rôznych foriem podpory domácej výroby, devízových obmedzení atď., ktoré spomaľujú ekonomický rast.

Po prvé, liberalizačné tendencie vo svetovom obchode vytvárajú tlak na adaptáciu ekonomických subjektov, na technologické a štruktúrne zmeny v národnom hospodárstve.

Po druhé, umožňujú každej krajine uniknúť ohraničenému vybaveniu výrobnými faktormi a spotrebúvať tovar, ktorý leží za hranicami jej výrobných možností.

Po tretie, zlepšujú efektívne vynakladanie zdrojov, čo vedie k špecializácii na výrobu toho tovaru, na ktorý má najlepšie predpoklady.

Po štvrté, umožňujú optimálne dosahovanie úspor z rozsahu výroby.

Po piate, náročné konkurenčné prostredie prispieva k dynamizácii rozvoja trhov.

Zásada voľného obchodu sa v praxi dôsledne presadzuje na pôde Všeobecnej dohody o clách a obchode. Obsahujú ju i dokumenty Medzinárodného menového fondu a Svetovej banky. Danú skutočnosť si uvedomuje i väčšina priemyselne vyspelých krajín. V praxi ju aplikujú viaceré rozvojové krajiny, ktoré sú najviac postihnuté obchodnými reštrikciami priemyselne vyspelých štátov.

Niektorí západní ekonómovia navrhujú štvorbodový recept na ideálne poradie liberalizačných opatrení: 1. znížiť deficit štátneho rozpočtu, 2. zorganizovať domáci trh pracovných síl, 3. zrušením podpôr a cieľ utvoriť tovarový trh a 4. uvoľniť vonkajší kapitálový trh. Diskusie sa vedú o poradí 3. a 4. bodu liberalizačného programu. Väčšina ekonómov zastáva názor, aby sa najskôr liberalizoval zahraničný obchod a až neskôr kapitálový trh, čo potvrdzujú i skúsenosti Argentíny a Chile.

Argentína a Chile začali s liberalizačnými a stabilizačnými programami v 70. rokoch. Argentína uvoľnila najskôr trh kapitálu a neskôr zahraničný obchod. V Chile postupovali opačne — najskôr liberalizovali zahraničný obchod a až potom kapitálový trh. Predčasné uvoľnenie pohybu kapitálu v Argentíne vystavilo domáci kapitál destabilizačnému vplyvu medzinárodných trhov kapitálu. Zväčšujúci sa deficit obchodnej bilancie a odlev kapitálu z krajiny donútili argentínsku vládu k niektorým ochranným opatreniam. Zvolený postup liberalizačných opatrení v Chile, t.j. prvotné uvoľnenie zahraničného obchodu dalo domácim výrobcom viac času na adaptáciu a zanechalo ekonomiku v relatívne lepšom stave.

Ak však naďalej zostávajú v platnosti colné bariéry, hoci boli zrušené kapitálové obmedzenia, môže dôjsť k prílevu zdrojov do chráneného dovozného odvetvia, pričom sa priepať bude skôr prehlbovať než skracovať. Tieto opatrenia majú ešte horší účinok na devízový kurz. Aby bola liberalizácia úspešná a domáci priemysel sa orientoval na exportnú stratégiu, musí klesnúť devízový kurz, čím sa presúvajú zdroje z chránených odvetví do exportných. Ak sa predčasne zruší kontrola pohybu kapitálu, potom devízový kurz spravidla stúpne. Vyššie úrokové sadzby a sklon ekonomiky ku špekulácii smerom k zvyšovaniu cien budú priťahovať zahraničný kapitál. Vyšší devízový kurz priškrtní výnosnosť exportnej výroby, pričom domáce odvetvia, ktoré majú konkurentov v dovozcoch,

stratia svoju podporu. Práve vtedy, keď by naopak bolo treba, aby sa exportné priemyselné odvetvia rozširovali. Vývozcovia a výrobcovia tovarov nahradzujúcich dovoz budú skôr odradení od investovania. Zrušenie kontroly ekonomiky uvoľní zdroje z menej efektívnej činnosti, ale neurčí, kam majú byť investované. Preto je vhodnejšie regulovať kapitálové toky až dotedy, kým sa výrobcovia neprispôbia voľnému obchodu.

Záver

Napriek všetkým uznávaným výhodám liberalizácie medzinárodných ekonomických vzťahov, napriek všeobecným proklamáciám vládnych činiteľov, v praxi priemyselne vyspelých štátov sa neustále stretávame s protekcionizmom, s ochranárstvom domácej výroby a trhu a so všestrannou podporou exportu. Otázka protekcionizmu nie je však taká jednoznačná. V niektorých konkrétnych podmienkach je protekcionizmus priam nevyhnutný. Novo sa formujúce odvetvia v ekonomicky slabších krajinách alebo pri štruktúrnej prestavbe vyspelých ekonomík by bez určitých protekcionistických opatrení ťažko obstáli v silnej konkurencii. Takisto môžu prispievať k upevneniu ekonomickej samostatnosti ekonomicky menej vyspelých krajín.

Dlhodobé protekcionistické opatrenia (najmä vo vyspelých ekonomikách) majú však negatívny vplyv na ekonomiku, konzervujú zaostalosť a oslabujú dopady meniacej sa situácie na svetovom trhu na jednotlivé národné hospodárstva a ich odvetvia. Reštrikcie v dovoze sa zákonite odzrkadlia i v konkurenčnej schopnosti vývozu, a tým aj v zahraničnom obchode danej krajiny a v zmene jej postavenia na svetovom trhu. Napriek všeobecnému súhlasu s uvedenými tézami, napriek kritike protekcionizmu zo strany mnohých ekonómov, protekcionizmus dosiahol v súčasnosti obrovský rozsah. Prečo? Voľný obchod má dva základné nedostatky. Po prvé, úžitok z tohto obchodu je roztrieštený medzi relatívne veľký počet firiem a jednotlivcov, čo nevytvára podmienky na zjednotenie ich stanovísk v jednotlivých krajinách do účinnej politickej sily podporujúcej voľný obchod. Na druhej strane tí, ktorí v dôsledku zahraničnej konkurencie stratili svoje zamestnanie, tvoria súdržnú silu, ktorá sa tvrdo presadzuje.

Útok proti protekcionisticky orientovanej obchodnej politike sa v ostatných rokoch vedie na rôznych fórach. V rámci GATT-u možno pozorovať tendenciu odklonu od multilateralizmu k uzatváraniu dvojstranných, spravidla preferenčných dohôd, a zároveň tendenciu k vytváraniu obchodných blokov (napr. zavedenie zóny voľného obchodu medzi USA, Kanadou a Mexikom). Aj napriek výraznej snahe GATT-u o liberalizáciu v medzinárodných ekonomických vzťahoch, ochranársky vývoj vo svetovej ekonomike pokračuje naďalej.

Pritom je však zrejmé, že z hľadiska perspektív a záujmov všetkých účastníkov medzinárodného obchodu je liberalizácia účinnejším a pro-

spešnejším riešením, ktoré prispieva k efektívnemu využívaniu svetových zdrojov a k rozšíreniu výroby a výmeny tovarov. Navyše, protekcionistická obchodná politika znamená vyššie náklady na obchodné operácie než politika, ktorá poskytuje partnerom rovnocenné zaobchádzanie. Nepreferované štáty sú nútené neutralizovať svoje znevýhodnenie reexportom prostredníctvom preferovaných krajín, ako aj inými opatreniami s cieľom získať ľahší prístup na trh. Pre dovážajúce krajiny je náročné sledovať takéto praktiky, pričom náklady predstavujú zbytočné a ničím nekompenzované straty.

Negatívne účinky protekcionistických opatrení sa prejavajú aj v politickej oblasti. Rokovania o prekážkach obchodu si vyžadujú spravídla tvrdé negociácie. V závislosti od ich výsledku môžu vyvolať sťažnosti postihnutých krajín, čo môže nepriaznivo ovplyvniť medzinárodný obchodný systém. Protekcionisticky orientovaná politika bude nepochybne rozdielne posudzovaná krajinou, ktorá ju uplatňuje, a krajinou, ktorá je ňou postihnutá.

Účinný boj proti protekcionizmu vyžaduje spoločný postup účastníkov medzinárodného obchodu, dodržiavanie zásad a pravidiel GATT-u. Cesta vpred nie je v diskriminačnom bilateralizme a v uplatňovaní striktnej reciprocity a diskriminačných praktík, ale v rozvíjaní mnohostranného nediskriminačného prístupu k riešeniu problémov medzinárodného obchodu a k zachovaniu jeho otvorenosti.

Došlo 25. 3. 1991

Literatúra

- [1] BALASA, B.: The New Protection and the International Economy. *Journal of World Trade Law*, 1988, č. 5.
- [2] DICKE, M.: Der Wandel des Integrationskonzepts in der EG — Wirkungen auf Struktur und Wachstum. *Kieler Studien*, 1989, č. 19.
- [3] DONGES, B. J.: Ist das Freihandelspostulat noch zeitgemäss? *Kieler Arbeitspapiere*, Januar 1989, č. 355.
- [4] GIERSH, M.: *Free Trade in the World economy*. Tübingen, Mohr 1986.
- [5] SIEBERT, M.: Perspektiven zur Vollendung des europäischen Binnenmarktes. *Kieler Arbeitspapiere*, Januar 1989, č. 346.
- [6] STREIT, M. E. (Hrgs.): *Wirtschaftspolitik zwischen ökonomischer und politischer Rationalität*. Wiesbaden 1988.
- [7] STEVENS, C.: 1992: *The European Technology Challenge*. Research. Technology Management. Paris, OECD, január — február 1990.
- [8] *Un grand marché sans frontières*. Documentation européenne. Troisième édition. Périodique, 1989, č. 2.
- [9] *Trade and Development Report 1990*. Overview by the Secretary General of UNCTAD. New York 1990.

CURRENT TENDENCIES TOWARDS PROTECTIONISM IN THE WORLD ECONOMY

Jana ČERNÁ

The article is concerning the present day tendencies towards protectionism in the world economy. It is studying the basis feature, forms and tools of neoprotectionism. It analyses its disadvantages and a relative contribution on the other side, when short-term, middle-term and long-term horizon is concerned. The article points at the fact that in spite of the advantages, resulting in cutting tariffs or non-tariff barriers, the protectionism is a common feature of the world trade. At the end of the article the nowadays foreign trade policies in USA, EC, Japan is estimated as well as the experience with liberalization programmes in selected countries of the world.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ К ПРОТЕКЦИОНИЗМУ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Яна ЧЕРНА

Статья занимается современными тенденциями к протекционизму в мировой экономике. Она рассматривает основные черты, формы и инструменты неопротекционизма. Анализирует эго отрицательные стороны и относительные взносы из краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного горизонта времени. Указывает на факт, что несмотря на выгоды, вытекающие из устранения тарифных или нетарифных препятствий, является протекционизм текущей составной частью международной торговли. В заключении статьи оценивается современная практика промышленно развитых государств (США, ЕС и Япония), как и опыт с программами либерализации в избранных странах мира.

K některým problémům postavení filozofických kategorií nutnosti a nahodilosti v ekonomické teorii

DANĚHEL, Jaroslav

Velmi aktuální otázkou soudobé filozofie je diskuse o míře determinismu současného světa. Problém determinismu je úzce spojen s kategoriemi nutnosti a nahodilosti, jejichž vzájemný vztah je řešen od doby, kdy se lidé začali zamýšlet nad všeobecnými principy bytí a vědomí.

Vedle přírodních věd je otázka determinismu mimořádně důležitá i pro vědy společenské. V této souvislosti nemáme na mysli často diskutovaný problém determinace lidských dějin, ale některé otázky soudobé ekonomické teorie, zejména ty, jejichž zkoumání úzce souvisí s interpretací dvojakosti kategorií nutnosti a nahodilosti. K diskusi na toto téma z pozic dialektického materialismu chce přispět i tento článek.

Pochopení vztahu společenských a ekonomických fenoménů a filozofických kategorií nutnosti a nahodilosti nelze dosáhnout bez pochopení hlavních historických momentů, v nichž se formulovali principy vědeckých poznání.

Pojetí jevu nahodilosti mělo složitý vývoj mající počátky ve starověké materialistické škole představované Demokritem, Epikurem a dalšími a završené Aristotelem. V jejich koncepci byla příčinnost, determinovanost a zákonitost ztotožněna s nutností a objektivností a byla postavena do charakteristického protikladu s bezpříčinností, neurčeností, nezákonností a nahodilostí. Náhoda se jevila jako subjektivní, daná neznalostí objektivních, nutných, zákonitých souvislostí. Tuto subjektivitu spolu s nahodilostí lze odstranit poznáním a nalézáním zákonitostí a tím je nahradit objektivitou a nutností. Zákonité vztahy, které se objevovaly ve starověké geometrii, podobně jako v matematice, byly považovány za vzor, prototyp zákonitých vztahů vůbec. Otázka, co je tato nutnost, se explicitně nekladla. Nutné je to, co se musí stát, co se nemůže nestat.

Zásadní obrat ve filozofickém nazírání na nahodilost nastal prakticky až za dva tisíce let od Aristotela v německé klasické filozofii s hlavním představitelem Hegelem. V Hegelově filozofii se podařilo objasnit dia-

lektiku procesu vývoje kategorií, překonat metafyzické koncepce o absolutizaci a protikladu nutnosti a nahodilosti. Hegel předpokládal, že nutnost a nahodilost jsou příčinně podmíněny, mají důvod. Ale tyto příčiny jsou u nich nestejně: nutnost si razí cestu přes souhrn nahodilostí, realizuje se v nekonečném množství různě velkých příčin, projevuje se ve formě nahodilosti. Nahodilost je formou projevení se nutnosti.

Tento nový dialektický pohled na kategorie nutnosti a nahodilosti je spojen se vznikem nového typu vědeckého určení — *pravděpodobnosti relace*. V 18. a 19. století ještě přetrvávalo silné přesvědčení přírodovědců, že jevy lze nadále vykládat v mechanistickém pojetí. Krystalickým vyjádřením byl názor Laplacea, že náhoda je nepoznaná nutnost.

Jiný směr vědecké abstrakce znamenalo pravděpodobnostní uvažování, ukazující, že to, co se z tradičního pohledu jevilo jako nahodilost, je objektivní a popsatelné vědeckým zákonem. Formulují se zákony náhody, z nichž plyne, že nutnost a nahodilost jsou jen rozdílné aspekty týchž komplexních konkrétních reálních procesů.

Toto pojetí nutnosti a nahodilosti znamená, že v rámci pravděpodobnostního uvažování je pravděpodobnost projevem — kvantifikací — nutnosti, zákonitosti, příčinnosti. Na druhé straně pojem nahodilosti není pojmem či kategorií matematiky, statistiky, nebo počtu pravděpodobností. Na rozdíl od pravděpodobnosti nepojednává totiž o kvantitativních stránkách. Je především nástrojem kvalitativní interpretace, předpokládá pohled, zahrnující veškeré jevové bohatství stavů světa.

Nutnost a nahodilost vystupují současně jako ontologické kategorie — vyjadřují určité rysy či aspekty jevů v přírodě a ve společnosti, charakterizují stupeň determinovanosti objektu materiálního světa — a jako gnoseologické kategorie jsou stupněm odrazu bytí lidmi. Nutnost a nahodilost, obdobně jako jiné filozofické dialektické kategorie, mají dvojaký charakter: za prvé, jsou historickým odrazem skutečnosti, za druhé, jsou zároveň formami poznání hmoty i nástrojem praktického zvládnutí reálné skutečnosti.

Z hlediska typů vědeckého určení je pravděpodobnostní uvažování rozvinutím a překonáním jednoznačné určenosti jevů *aristotelovským typem racionality*. Metody používané v rámci aristotelovského typu myšlení jsou především komparace a klasifikace, kategoriemi pro princip poznávání identity či rozdílu jsou především druh, rod, element, prvek, množina a pod. Logickými operacemi v tomto typu racionality jsou vyvozování z premis a subjekt-predikátová logika.

Druhým typem vědeckého myšlení je *descartovský typ racionality*, zahrnující složitější myšlenkové postupy založené na principu relace a tudíž umožňující poznávat vztahy a relace mezi jevy na rozdíl od vyjadřování identických vlastností rodu v dané třídě jevů v rámci vývojově předešlého typu racionality. V prvním stádiu vývoje karteziánského typu racionality byly využívány metody kauzální analýzy, genetické analýzy

a pod. S těmito operacemi jsou spojeny kategorie kauzalita, příčina, účinek, vztah funkce, geneze uspořádanosti a pod. Logickými operacemi jsou výroková logika a axiomaticko-deduktivní vyvozování. Funkční myšlení našlo plné uplatnění ve formalizovatelných vědních disciplínách, zejména v matematice a logice.

Vhodnou metodu determinace bylo však nutno nalézt i pro takové nahodilé jevy, jako jsou ve fyzice nukleární reakce, kvantová fyzika, ve společenských vědách kritéria podnikání, burzovní spekulace, pojištění, ale i např. pro hazardní hry; ve všech těchto případech nejde o jednoznačnou relaci.

Anticipací tohoto požadavku došlo k významnému mezníku ve vývoji vědeckého myšlení — utvořilo se myšlení založeno na principu pravděpodobnosti, které i když z hlediska typu racionality zůstává na karteziánské bázi, znamená překonání jednoznačné určenosti jevů. Myšlení nemá svůj počátek u jednotlivého, ale u celku, souboru nahodilých jevů. Využívány jsou statistické metody, metody pravděpodobnostního počtu, prognostické metody atd. a jim odpovídající kategorie, jakými jsou nutné, nahodilné, skutečné, možné, pravděpodobné, zatím ovšem nikoliv v dialektickém smyslu slova. Logické operace zahrnují pravděpodobnostní vícehodnotovou logiku.

Poslední, třetí typ vědeckého myšlení představuje *moderní typ racionality*, uchopující vývoj, historii zkoumaných jevů, a současně i jejich strukturu. Zdánlivá rozpornost takto pojatého myšlení je řešitelná jen myšlením dialektickým, které pojímá celistvý jev jako jednotu logického a historického, jako dialektickou jednotu podstaty a jevu, jako vnitřně rozporný celek, uvažuje složité dialektické vztahy mezi částmi a dialekticky podmíněné vztahy mezi celkem a okolím.

Metody využívané v rámci tohoto typu racionality jsou: metoda logicko-historická, geneticko-strukturální, postup od abstraktního ke konkrétnímu atd. Jim odpovídající kategorie jsou: polarita, rozpor, negace-negace, historické, zprostředkované atd. Logickými operacemi jsou: dialektická logika a dialektické vyvozování.

Z hlediska pojednání v této stati považujeme za důležité, že zapojení kategorie nahodilosti do vědeckého myšlení nastává až ve druhém stádiu karteziánského typu myšlení a tudíž až následně mohla být pro vědecké zkoumání využívána statistická determinace náhodných jevů.

Důležitou otázkou jsou rovněž tendence dalšího rozvíjení vědeckého myšlení směrem k vyššímu rozvinutí moderního typu racionality. V rámci tohoto problému jde dle našeho názoru o integraci těch obecných metodologických postupů, které vedou k současnému rychlému rozvoji speciálních věd, např. matematiky, kybernetiky, počtu pravděpodobností, a ty svým typem vědeckého myšlení patří do prvního karteziánského stádia, patří však ke struktuře současného myšlení.

Příklady problémů, které dosud čekají na své řešení v rámci moderní

metodologie, jsou spojeny se vztahem nutnosti a nahodilosti k dalším dialektickým kategoriím, jakými jsou: možnost a skutečnost, obecné, jednotlivé a zvláštní, celek a část, zejména téma univerzálnosti vztahu a části a celku a další.

V rámci dialektickomaterialistické filozofie a metodologie jsou dialektické kategorie nutnosti a nahodilosti zkoumány z různých úhlů pohledu, přičemž jsou spolu s ostatními dialektickými kategoriemi různě přestrukturovány, avšak chybí zatím těsnější vzájemné propojení a integrující zastřešení. Přičteme-li k tomu, že z hlediska předmětu svého zkoumání se nutností a nahodilostí zabývají další vědecké disciplíny, jako např. matematika, statistika, metody podporující rozhodnutí, průřezové a odvětvové ekonomiky, dospíváme zákonitě k požadavku po větší integritě v rámci vědeckého zkoumání zmíněných kategorií.

Přestrukturálnízace kategorií souvisejících s důsledky nahodilosti pro ekonomickou činnost lidí je v odvětvových a průřezových ekonomikách prováděna většinou bez hlubší filozofické fundace a s nejednotnou terminologií.

Složitou otázkou, která je pro dialektickou racionalitu velmi podstatná, je otázka vztahu protikladných stránek — problém polarity: všechny procesy jsou spojeny s bojem protikladů, resp. s dynamickou nerovnováhou v obecném smyslu slova.

Otázka vztahu dialektiky (kvalitní interpretace) a matematiky (kvantitativní interpretace) rovněž po výtce nejsou systematicky zpracovány.

Vztah protikladných stránek nahodilosti jako kvalitativní a pravděpodobnosti jako kvantitativní interpretace je obsahem na nahodilost a pravděpodobnost navazujících pojmů, jakými jsou riziko, nejistota a neurčitost.

V souvislosti s kvantitativní interpretací musí být pochopitelně brán zřetel na matematický přístup k problému vymezení obsahu jednotlivých pojmů. Základním matematickým přístupem opírajícím se o pravděpodobnostní instrumentarium je rozlišování mezi rizikem a nejistotou v tom smyslu, že *rizikem* je rozuměn stav, v němž budoucí situace je dopředu pravděpodobnostně charakterizována, tedy, že je možno předem kvantifikovat objektivní pravděpodobnostní rozložení všech veličin určujících budoucí situaci. Na druhé straně *nejistotou* je rozuměn stav, kdy tato objektivní pravděpodobnostní rozložení nelze specifikovat.

V pozdější době byl tento základní matematický přístup rozšířen o pojem *neurčitost*, odlišující se od nejistoty, kdy jsou všechny veličiny přesně definovány, jejich hodnoty však nejsou známy. V neurčité situaci nejsou k dispozici přesné definice veličin a vztahů, které mohou být definovány pomocí pojmů „značný“, „přibližný“ a pod. K vyjádření obsahu takových vágních pojmů není ovšem nejvhodnější pravděpodobnostní instrumentář, neboť z hlediska neurčitosti situace pracuje se zbytečně silnými předpoklady.

Matematický přístup k pojmům riziko, nejistota, neurčitost je aplikačně využíván v matematicko-statistické teorii *rozhodování* — rozlišování těchto pojmů je odvozováno od stupně informovanosti subjektu rozhodování o rozhodovacím systému a jeho okolí. Z tohoto pohledu se rozhodováním při riziku rozumí rozhodování v situaci, kdy inteligentní rozhodovatel volí rozhodnutí, jejichž důsledky jsou závislé na rozhodnutích generovaných náhodným mechanismem, pracujícím podle známého (objektivního) rozložení pravděpodobností. O rozhodování při nejistotě mluvíme v případě, že (objektivní) rozložení pravděpodobností náhodného mechanismu neznáme, nebo v případě, kdy vůbec nevíme, jaké rozhodnutí generuje. Rozhodování při neurčitosti znamená případy, kdy inteligentnímu rozhodovateli nejen že není jasné, podle jakého klíče volí náhodný mechanismus rozhodnutí, ale kdy není navíc přesně znám ani seznam rozhodnutí (strategií), ani seznam jeho důsledků.

Je ovšem třeba říci, že toto rozlišování pojmů riziko, nejistota a neurčitost, není všeobecně přijato. Ještě předtím, než byl celý problém zkomplikován formulováním rysů neurčité situace, nebyl a dosud není jednoznačně vyřešen problém jasného rozlišení rozdílu mezi *objektivní* a *subjektivní pravděpodobností*. Knight a de Finetti prosazoval koncepci, že jde o synonyma přibližně ve smyslu Hailmannovy argumentace: „Vzhledem k tomu, že s pomocí subjektivních pravděpodobností je možno zobrazit každou situaci, při které se projevuje určitá dávka informační neúplnosti, ukazuje se, že stanovení hranice mezi rizikem a nejistotou není nutné“ [7]. R. D. Luce a H. Raiffa [10] interpretují subjektivní pravděpodobnost jako estimátor objektivních pravděpodobností.

Filozofický a matematický problém je především v chápání pojmu objektivní pravděpodobnosti. Jevovou stránku problému dobře charakterizují otázky, položené Fisherem ve [4]:

— Jaká je objektivní pravděpodobnost před provedením hodu mincí, že padne hlava?

— Jaká je objektivní pravděpodobnost pro hlavu, jestliže mince již byla hozena, ale ještě není zjištěn výsledek?

Druhá otázka se ovšem týká i aplikace uvedené interpretace Luceho a Raiffy na případ, kdy již pokus byl proveden se zatím neznámým výsledkem a kdy již náhoda nemá další prostor.

H. W. Sinn se na řešení otázky objektivní pravděpodobnosti dívá právě z hlediska rozhodovacích problémů, které dělí na dva základní okruhy. První skupinou problémů jsou ty, kde jde o odhad již existujících, ale ještě nezjištěných stavů světa (Je život na Marsu? Naleznu naftu, budu-li vrtat na tomto místě?). Druhá skupina problémů je pak ta, kde výsledek je skutečně nedeterminován (Stane se zítra dopravní nehoda? Změní nabídka zboží chování spotřebitele?).

Postavíme-li problém objektivní pravděpodobnosti takto — H. W. Sinn ji nazývá stupněm reálné neurčenosti — pak Fisherovy otázky pozbývají

vají svůj vnitřně rozporný smysl: jestliže totiž je pravděpodobnost padnutí hlavy stanovena před hodem, pak konečný výsledek hodu je již vždy determinován, závisí na způsobu, jakým pokusná osoba mincí hodí, jaké bude proudění vzduchu v místě hodu, jaké budou konkrétní podmínky dopadu mince na podložku atd. V tomto druhém případě nejde o skutečnou neurčitost, ale pouze o subjektivní neurčenost výsledku naší vlastní neznalosti faktů. Smysl Sinnova chápání pojmu objektivní pravděpodobnosti jako stupně reálné neurčenosti stavů světa je pak zřejmý a je jen třeba zdůraznit, že není identický s Laplaceovým chápáním determinismu.

Na dosavadní úvahy v této stati, a zejména posledně uvedenou diskusi ohledně pojmů objektivní a subjektivní pravděpodobnost je třeba pohlédnout ještě z hlediska zobrazení určenosti jevů tzv. *finalitou*, přičemž finalitu chápeme jako určení jevů jejich účelem, cílevědomostí, tedy jako „antináhodou“ (nikoliv tedy jako obrácenou kauzalitu). Tento typ determinace je charakteristický např. pro biologické, ale i společenské systémy, které směřují k určitému cíli [např. vývoj zárodku u živočicha]. V případě společenských procesů vlastně představuje finalita chápáná jako antináhoda aktivní zásah člověka jako zvláštní determinanty náhod. U biologických systémů je obsah určení jevu finalitou jednoznačnější než v případě systémů společenských, a tedy i ekonomických. Směřování lidské společnosti k určitému cíli sice vylučuje možnost, že se společnost ocitne mimo rámec historického determinismu, na druhé straně v rámci složitých subjekt-objektových vztahů určujících vývoj společnosti dochází k nahodilostem, se kterými se společnost musí vyrovnávat a zdokonalovat instituce, které slouží k eliminování některých negativních stránek dopadů nahodilosti zejména na ekonomickou činnost lidí.

H. Raiffa v této souvislosti /13/ upozorňuje, že analýza společensko-ekonomických rozhodovacích problémů, ve kterých výsledek rozhodnutí závisí na neindikovatelných stavech světa, deklaruje základní problém jako nekonfliktní, ovšem s postupem zjemňování problému je k řešení třeba používat stále subtilnějších metodologických přístupů, a to i vzájemně si odporujících, přičemž každé speciální řešení takovéto kontroverze má pragmatické i filozofické důsledky. Statistickí, pravděpodobnostní teoretici a rozhodovací analytici se navzájem rozcházejí v názorech na to, jakou radu dát praktikovi v konkrétních případech. Velmi zjednodušeně řečeno, existují dva póly názorového spektra — jednak tzv. bayesovci,¹ neboli subjektivisté, kteří zavádějí intuici a pocity subjektu přímo do formální analýzy rozhodovacích problémů, jednak nebayesovci nebo objektivisté, kteří mají názor, že subjektivní aspekty je

¹ T. Bayes je autor tzv. Bayesova principu vycházejícího z použití podmíněných pravděpodobností k zobrazování i pravděpodobnostních úvah, založených na pocitech subjektů.

lépe z formální analýzy vynechat, a mělo-li by se jich vůbec použít, pak jen tehdy, kdy je nutno překlenout mezeru mezi skutečností a objektivními výsledky, ke kterým dospíváme užitím formálního modelu.

Analýza dopadů nahodilosti na ekonomickou činnost lidí (analýza rozhodovacích problémů) ve společenských vědách je ovšem problémejší než ve vědách speciálních. Když odborník v oboru přírodních věd analyzuje fyzikální, chemickou, nebo biologickou podstatu nějakého jevu nebo stavu světa, využívá k tomu celou řadu parametrů, jakými jsou např. teplota, rychlost, síla gravitace atd., jež mohou být identifikovány, měřeny, izolovány a reprodukovány. Obdobný postup ve společenských vědách není možný, což výrazně ztěžuje pozici ekonomů, sociologů atd.

Problém určení jevů finalitou je ovšem problém i složitých speciálních věd. Názorové spektrum počíná Heisenbergem, považujícím i fyzikální realitu za zcela nedeterminovanou, přes Einsteina, který v souvislosti s některými nedeterminovanými fyzikálními jevy (pohyb částic v kvantové fyzice, výsledky nukleárních reakcí) prohlašoval, že nevěří, že „bůh“ hraje v kostky (a tedy, že vztah částí a celku bude ve fyzice v budoucnosti vyřešen), po Mondo, který je zastáncem absolutního determinismu, ovšem jeho hlavní filozofické dílo, pojednávající o vztahu náhody a finality [12] má podtitul: filozofické otázky moderní biologie, tedy oblasti, kde dle našeho názoru jsou největší předpoklady pro uplatnění právě diskutovaného typu determinace.

V těchto souvislostech je silnou podporou Monodova filozofického názoru a obecné platnosti determinace finalitou matematická konstrukce Kolgomorovova „nula-jednotkového“ zákona vyvozujícího tvrzení, že za hranicí reálného času se náhoda mění v jistotu (a pravděpodobnost stavu světa v hodnotu nula nebo jedna), např. v [16].

Ačkoli se v této stati opíráme o dialektické stanovisko neexistence absolutního determinismu, musíme konstatovat, že z hlediska narušování reprodukčního procesu a ekonomické činnosti lidí negativními důsledky nahodilosti i při zastávání jiného filozofického stanoviska se vždy vztah celku a části bude jevit jako plně neintegrovatelný, a tudíž negativní důsledky nahodilosti pro jednotlivý ekonomický subjekt (část celku) nebude moci nikdy věda určit s apriorními objektivními pravděpodobnostmi a tyto projevy nahodilosti v lidské ekonomické činnosti se budou vždy prosazovat jako invariantnost systému.

Ve sledu této argumentace nepovažujeme tudíž rozhodovací problémy jednotlivých ekonomických subjektů ohledně neidentifikovatelných budoucích stavů světa za problémy rozhodování při riziku, ale za problémy rozhodování při nejistotě a neurčitosti. Rozhodování, opírající se o „dobré“ subjektivní rozdělení pravděpodobností, není v našem pojetí problému ještě rozhodováním při riziku, ale již při nejistotě.

Přes toto konstatování je v ekonomické teorii v souvislosti s negativními důsledky nahodilosti na ekonomickou činnost lidí nejčastěji užíván

pojem riziko, přestože ekonomická teorie úzce navazuje na filozofická východiska, a tudíž by se měla především vypořádat s dialekticky rozporným obsahem tohoto pojmu. Jsme toho názoru, že právě tady je základ nejednotného chápání a pojímání pojmu riziko v odborné literatuře; nepřesnosti se nejvíce dopouštějí právě ti, kteří opomínají jako východisko k definování pojmu riziko ve smyslu vědeckého termínu filozofickou fundaci kategorií nutnosti a nahodilosti.

Pod pojmem riziko jsou nejčastěji prezentovány: variabilita možných výsledků, nebezpečí negativní odchylky od cíle (tzv. čisté riziko), nebezpečí ztrát nebo chybného rozhodnutí a pod.

Původ toho, že ve slově riziko je obsažen moment nebezpečí, se odvozuje od italského pojmu „rischio“.² V čínském jazyce existuje naproti tomu pojem „wei-ji“, odpovídající zhruba evropskému pojmu riziko, ovšem s tím podstatným rozdílem, že toto čínské slovo se skládá ze dvou sémantických složek, z nichž jedna znamená nebezpečí a druhá naději.

Dichotomie anticipovaná do čínského výrazu wei-ji směřuje dle našeho názoru k jádru diskuse o pojmu riziko jakožto vědeckého termínu. I v čs. literatuře nejčastěji uváděné formulace definují riziko jako možnost vzniku události s přiřazeným výsledkem odchylným od cíle, a to s určitou objektivní (matematickou nebo statistickou) pravděpodobností.³

První námitka proti takovéto formulaci (a je lhostejno, zda jde o riziko anebo tzv. čisté riziko) je z čistě matematických pozic: jednotlivé výsledky, i kdyby byly spojeny s objektivními pravděpodobnostmi, generuje náhodný mechanismus, který je k (ekonomické) úrovni výsledků (stavů světa) zcela lhostejný a je tedy zcela indiferentní i ke v definici uváděnému „stanovenému cíli“.

Zásadnější jsou však námitky z pozic dialektiky: definovat riziko jako možnost jen záporné odchylky od stanoveného cíle je zcela nepřipustné zúžení pojmu riziko. Ve stylu čínského přístupu k sémantickému obsahu pojmu riziko argumentuje J. Šebek v /15/, že tento pojem vedle pravděpodobnosti ztráty musí obsahovat současně v přiměřené proporcí i šanci nadprůměrných výsledků. Z jeho pohledu je neúplné i obsahové rozlišení rizika a nejistoty jen jejich měřitelností, argumentuje nutností aktivního přístupu k využívání výrobních zdrojů při ekonomické činnosti s tím, že je třeba dávat přednost riziku před nejistotou (a neurčitostí), jestliže stojí jako alternativy. V komplexním pojetí autora se riziko ekonomické činnosti vyznačuje těmito rysy:

— možností měřenou objektivními pravděpodobnostmi, které dávají nejistotě určitý stupeň reálnosti, že daný proces, výsledek vznikne (srovnaj se Sinnovým přístupem k objektivní pravděpodobnosti);

² Například Ilustrovaný encyklopedický slovník [díl III. Praha, Academia 1980, s. 120] přisuzuje slovu riziko italský původ a definuje jej jako nebezpečí nezdaru, škody, ztráty.

³ Například v Ekonomické encyklopedii 2 [Praha, Svoboda 1984, s. 263–264], v [18, s. 32].

— cílevědomou (ekonomickou) činností a angažovaností prostředků a cílů;

— následky a výsledky činnosti vyjádřené v příslušných projevech prospěšnosti anebo neprospěšnosti, přičemž jen prospěch anebo neprospěch sám o sobě ještě necharakterizuje riziko.

Tedy, riziko J. Šebek chápe jako uvědomělou činnost, vedoucí k situaci, ve které je možno dosáhnout více, kdy však hrozí v adekvátní proporcii pravděpodobnost nedosáhnutí očekávaných standardních výsledků (ať už stanovených subjektivně, anebo na bázi statistických charakteristik, statistické prolongace atd.).

V rovině filozofie a obecné metodologie věd lze tedy udělat tento dílčí závěr: riziko, ale i nejistota a neurčitost jsou kategorie projevující se jako objektivní vlastnost materiální reality a projevují se nejednoznačností průběhu reálných (ekonomických) procesů. Jsou jednak podmíněny nahodilostí jako formou projevu nutnosti, což znamená, že jejich zdrojem je objekt a jde o ontologický aspekt těchto kategorií, jednak jsou podmíněny neúplností zobrazení reálných jevů v lidském vědomí, jejich zdrojem je v tomto případě subjekt a jde o gnoseologický aspekt těchto kategorií.⁴

V tomto pojetí představují všechny tři pojmy sloučení kvalitativní a kvantitativní stránky interpretace kategoriálního obsahu a z tohoto hlediska nemá smysl jejich rozlišování kvalitativně jako výrazu objektivní reality, rozlišování má smysl jen z pohledu kvantitativní interpretace, tedy z hlediska matematicko-statistického, a tedy i rozhodovací analýzy.

V současné rozhodovací analýze se zvyšuje úloha adekvátní společenské decise při ochraně lidské společnosti před negativními důsledky nahodilosti, majícími původ jednak v povaze přírodních jevů (živly, choroby atd.), jednak v nedokonalosti samotné společnosti (havárie, úrazy atd.). Zvýšená aktuální důležitost orientace vědy na otázky ochrany lidské společnosti před negativními důsledky nahodilosti je zvýrazněna novými vývojovými jevy, především obecným trendem ke koncentraci výsledků ekonomické činnosti lidí (kumulování velkých hodnot na malém prostoru), zranitelností nových technologií a pod. Proces ekonomických, technických a sociálních přeměn přináší lidstvu nejen zvyšující se životní úroveň, nýbrž i větší ohrožení a nebezpečí, vyvstává tudíž logický požadavek rozvíjení nových forem anticipace negativních důsledků nahodilosti do moderní společenské decise.

Ve vyspělých západních zemích jsou negativní důsledky nahodilosti vcelku účinně anticipovány do hospodářského mechanismu, děje se tak zejména prostřednictvím doporučení především v posledních létech se

⁴ J. Fotr v [5] pohlíží tímto způsobem na pojem nejistota. V článku jde o přístup z pozice rozhodovací analýzy, konkrétně racionalizace rozhodnutí v závislosti na míře zobrazení jevů v lidském vědomí.

rychle rozvíjející vědní disciplíny, nazývané „risk management“. Ve své obecné současné podobě zahrnuje risk management tři hlavní fáze. Prvou je tzv. *analýza rizika*,⁵ při které se provádí identifikace rizika a kvantitativní zhodnocení míry rizika ohrožujícího ekonomickou činnost lidí (na celospolečenské, podnikové úrovni atd.). Výsledky analýzy rizika jsou východiskem pro druhou fázi — *ovládání rizika*; výstupem této fáze procesu risk management jsou konkrétní opatření, realizovaná ve třetí fázi — *kontrola a financování rizika*. V rámci kontroly rizika jsou přijímána opatření k předcházení riziku, vyhýbání se negativním důsledkům a jejich snižování; finanční eliminování důsledků realizace nahodilosti znamená zabezpečení adekvátních likvidních finančních zdrojů, které zajistí plynulost další ekonomické činnosti.

Předmětem zkoumání vědního oboru risk management jsou rizika:

- fyzických ztrát nebo poškození majetku a škod na zdraví,
- odpovědnosti za škody,
- přerušení ekonomické (výrobní) činnosti,
- chyb v řízení (např. špatné plánování),
- nedbalosti (např. špatné balení výrobků),
- technologická,
- politická,
- sociální,
- vyplývající z přírodního prostředí (např. klima, míra vyčerpanosti zdrojů atd.).

Prvých pět druhů rizik se vesměs považuje za řízením kontrolovatelná, zbyla čtyři rizika jsou považována za kontrolovatelná jen omezeně, na druhé straně realizace těchto rizik nemusí vždy přinést jen negativní důsledky.

Anticipace důsledků nahodilosti aplikací komplexního přístupu z pozic risk management je aktuálním věcným problémem pro postsocialistické země včetně Československa. Tento věcný problém má závažné konsekvence pro ekonomickou teorii, z úhlu pohledu analýzy prováděné v této stati je však třeba vyřešit i otázku adekvace užívání pojmu riziko jako vědeckého termínu v kontextu dosavadních vývodů.

Nejprve tedy k dialektice pojmu riziko. Vzhledem k tomu, že do pojmu risk management patří ve stylu Šebkovy argumentace každá cílevědomá činnost zaměřená na ovlivňování situací, ve kterých je „vedle pravděpodobnosti ztráty obsažena v přiměřené proporcii i šance nadprůměrných výsledků“ (plyne to ze zahrnutí posledních čtyř v uvedeném výčtu deklarovaných rizik), námitku z pozic dialektiky nelze proti užití spojení s pojmem riziko uplatnit. Současně je i patrné, proč se spojení risk management nepokoušíme z anglického jazyka přeložit.

Než se budeme zabývat problémem oprávněnosti spojení s pojmem

⁵ V této části textu je pojem riziko používán explicitně tak, jak je užíván v současné odborné literatuře, např. [1].

riziko z hlediska kvantitativní interpretace, je třeba říci, že velmi častým opatřením v rámci risk management je — zejména v případě „rizika fyzických ztrát nebo poškození majetku a škod na zdraví“ a „rizika odpovědnosti za škody“ — jejich přenesení na pojišťovnu, jakožto instituci zabezpečující finanční eliminaci negativních důsledků nahodilosti. Pojišťovny za nesení těchto důsledků za jiné ekonomické subjekty vybírají pojistné, které je výrazem anticipace apriorní pravděpodobnosti části ekonomických ztrát v rámci procesu risk management.

Má-li z hlediska kvantitativní interpretace subtilní rozlišování pojmů riziko, nejistota a neurčitost smysl pouze z matematického hlediska, podívejme se nyní, nakolik jsou rozhodovací problémy spojené s pojištěním (třetí fázi procesu risk management), rozhodováním při riziku, nejistotě, či neurčitosti.

Těžiště rozhodovacího problému individuálního ekonomického subjektu spočívá především v řešení problému, zda proti důsledkům majetkových a odpovědnostních škod a škod na zdraví z nahodilých příčin uzavřít či neuzavřít pojištění. Rozhodnutí nepojistit se v sobě zahrnuje buď úplnou ignoranci nahodilého nebezpečí (princip totální ignorance) a jeho finančních důsledků, nebo tvorbu vlastních rezervních zdrojů. Tato alternativa tedy znamená pro ekonomický subjekt újmu na zdrojích nebo krácení ekonomických potřeb, alternativa pojistit se znamená každopádně ztrátu pojistného, návratnost této investice nastane jen v případě skutečné realizace negativních finančních důsledků nahodilosti.

Pro ekonomický subjekt se rozhodovací problém transformuje na problém porovnání možné ztráty z titulu realizace negativních finančních důsledků nahodilosti a ztráty vzniklé zaplacením pojistného.

Kdyby šlo o problém rozhodování při riziku, musel by ekonomický subjekt znát objektivní apriorní pravděpodobnosti škály jevů, počínaje stavem světa „škoda na majetku, zdraví a z odpovědnosti vůbec nenastane“ a konče stavem „totální škoda“. Jelikož jsme již konstatovali, že negativní důsledky nahodilosti pro jednotlivý ekonomický subjekt jsou vědeckými přístupy nedeterminovatelné, ekonomický subjekt tyto objektivní pravděpodobnosti znát nemůže a tento fakt posouvá rozhodovací problém do oblasti rozhodování při nejistotě a neurčitosti.

Klasifikace problému jako rozhodování při nejistotě by znamenala pro ekonomický subjekt znalost klíče, podle jakého náhodný mechanismus generuje finanční ohodnocení důsledků nahodilosti a také znalost seznamu „rozhodnutí“ tohoto náhodného mechanismu. Na první pohled by se mohlo zdát, že co se týče majetkových škod, kde je úzká souvislost mezi finančním důsledkem nahodilosti a odškodněním z pojištění, ekonomický subjekt zná klíč i seznam rozhodnutí z intervalu nula (škoda nenastala) až pořizovací cena nové věci (předmět zcela zničen).

Úskalí z hlediska uspořádání rozhodovacích problémů však existují i v tomto případě pojištění majetkových a odpovědnostních škod, neboť

i v těchto případech je nutno brát v úvahu možnost katastrofálních škod, které nelze co do výše apriori kvantifikovat (např. odpovědnost z provozu obřího naftového tankeru, výron toxických plynů, výbuch atomového reaktoru a pod.). Tím přestává mít ekonomický subjekt představu o seznamu rozhodnutí, která proti němu náhodný mechanismus použije a rozhodovací problém se stává rozhodováním při neurčitosti.

Zastavme se ještě u rozhodovacího problému pojišťovny, jehož obsahem je správné stanovení výše pojistného, vyjadřující apriorní pravděpodobnost finančních ztrát z pojistitelných důsledků nahodilosti. Toto pojistné tudíž musí být stanoveno tak, aby stačilo k úhradám škod vzniklých klientům, k pokrytí nákladů správního režie pojišťovny, eventuálně by mělo přinést určitý zisk. Míra informace mezi pojištěným (subjektem, který se rozhodl pro alternativu pojistit se) je asymetrická: pojištěný se nachází, jak bylo řečeno, v podmínkách nejistoty a neurčitosti, pozice pojišťovny se blíží k problému rozhodování při riziku.

Nejistota a neurčitost byly spojeny s rozhodovacím problémem pojišťovny na samých počátcích pojišťování. Časté krachy pojišťoven v minulém století jsou důkazem obtíží spojených s těmito typy rozhodovací situace pojišťovny. Obvyklejší je však případ, že pojišťovna má určitou informaci o finančních důsledcích nahodilosti, které nabízí nést, a to vývoj škodního průběhu minulých období.

Položme si však otázku, co znamená minulý škodní průběh z hlediska rozhodovací analýzy, zda jde o spojení s objektivními pravděpodobnostmi, tedy o rozhodování při riziku. Vztah k matematickému pojetí pojmu riziko je v případě rozhodovacího problému pojišťovny bezesporu těsnější, nicméně ani v tomto případě není beze zbytku naplněna podmínka, požadující měření rizika objektivními pravděpodobnostmi.

Škodní průběh minulých období obsahuje objektivní pravděpodobnosti vztahující se k příslušnému minulému časovému intervalu, nikoliv však objektivní pravděpodobnosti budoucích škodních průběhů, které nezbytně potřebujeme znát pro model rozhodovací situace při riziku. Přístup klasické pojistné matematiky — implicitně předpokládající vzájemnou nezávislost škod a v čase nemennou pravděpodobnost jejich výskytu — je spíše nepřipustné zjednodušení úlohy.

Rozhodovací problém pojišťovny se sice blíží klasifikaci problému při riziku, obtíže spojené s prolongací minulých údajů do budoucnosti z normativního pohledu zahrnují rysy nejistoty, a dokonce i neurčitosti: za charakteristiku škodního průběhu možno považovat objem všech negativních důsledků nahodilosti ve finančním vyjádření, tedy jedinou skalární veličinu. V pojištění majetkových a odpovědnostních škod a škod na zdraví může tato skalární veličina nabývat hodnot z intervalu zezdola ohraničeného nulou a shora hodnotou veškerého pojištěného majetku a součtem pojistných částek v úrazovém a životním pojištění. Vzhledem k vyjádření v peněžních jednotkách nabývá tato veličina číselných hod-

not, jich je konečný počet (rozhodování při nejistotě). Potíže jsou spojeny s pojištěním odpovědnosti za škody, kdy je pojištěním kryt další majetek, jehož hodnota není a někdy ani nemůže být pojišťovnou evidována, rovněž odškodňování škod na zdraví a životech lidí nemusí mít bezprostřední vztah k pojistným částkám (rozhodování při neurčitosti).

Každopádně však podstatně vyšší míra informace oproti individuálnímu ekonomickému subjektu zvyšuje pojišťovně „kvalitu“ subjektivního rozdělení pravděpodobností budoucího škodního průběhu, proti kterému pojišťovna hledá určením výše pojistného tu nejlepší „strategii“.

Na základě těchto skutečností jsme názoru, že ve vztahu k názvu vědního oboru risk management i ve vztahu k dosavadním většinovým definicím pojištění jako instituce spojené s rizikem, použití pojmu riziko ve smyslu charakterizování nejednoznačnosti průběhu reálných procesů je ekvivalentní použití dalších pojmů, jakými jsou nejistota a neurčitost. Protože z hlediska filozofické fundace neříká nic o zvláštní kvalitě této nejednoznačnosti, nemá výhradní používání pojmu riziko v souvislosti s obsahem procesu risk management a pojištění závažnější opodstatnění. Relevantní je pouze to, že jde o instituce sloužící k aktivnímu či pasivnímu ovlivňování negativních důsledků nahodilosti.⁶

Bude-li tento závěr většinově akceptován, měl by se otupit dosavadní spor mezi matematiky orientujícími se na problematiku míry neurčnosti stavů a technokraty (risk managery) orientovanými deterministicky — na zabezpečení fungování příslušného ekonomického systému; tento spor se jevil i jako ambivalence mezi „bezporuchovostí“ a „nesením rizika“.

Tradiční spojování pojištění s pojmem riziko koresponduje s existencí nesprávného názoru, že riziko jako vědecký termín vzniklo v rámci pojistné teorie, odtud bylo převzato do politické ekonomie a do dalších vědních oborů.

Naše dosavadní úvahy směřují k závěru, že ekonomická teorie může stěžít opomíjet otázky transformace důsledků nahodilosti. Autoři L. Koptánek a R. Pomahač v článku /9/ zabývajícím se vztahem rizika a lidské tvořivosti z právních hledisk⁷ upozorňují i na možnost přístupu ke zkou-

⁶ Pojištění svojí existencí neznamená výraznější růst bezpečnosti v reálné materiální sféře, umožňuje ale nesením finančních důsledků nahodilosti ekonomickým subjektům provozovat činnost spojenou s vyššími potenciálními nebezpečími. Zvýšení finanční bezpečnosti ekonomické činnosti zvyšuje schopnost společnosti absorbovat více projevů nahodilosti. Aktivní ovlivňování výše materiálních škod, a tedy ovšem i růst celospolečenské efektivity představuje druhá fáze risk management.

⁷ Autoři svým výkladem pojmu riziko jako právní kategorie sice v podstatě zůstávají na pozicích, že se netřeba „vzdalovat od právního významu, v němž slovo riziko předkládáme jako nebezpečí“. Na druhé straně v úvodu článku považují odvahu riskovat za průvodní jev lidské tvořivosti. Přes nekonvenční pojetí problému určitá nejasnost filozofické fundace pojmů navazujících na nutnost a nahodilost je patrná z této citace: „Prostor jistota — nejistota — neurčitost není homogenním prostorem. Jistota je, obrazně vyjádřeno, bodovým prostorem, jehož protipólem je v referenčním rámci riskantní prostor nejistota. Jistota i nejistota jsou určitostmi vnořenými do

maným problémům z pozic existencialistických filozofických interpretací, tedy vlastně z indeterministického pojetí lidského chování. Dialektickomaterialistický pohled na anticipaci nahodilosti do decise o ekonomických činnostech nezachází až k takovýmto krajním polohám názorové škály, nicméně důsledky nahodilosti nutno považovat za protiklad deterministických paradigmat statických partií ekonomické teorie. V tomto kontextu tudíž vyjadřujeme přesvědčení, že objasnění metodologické a filozofické fundace dialektických kategorií nutnosti a nahodilosti a na ně navazujících kategorií rizika, nejistoty a neurčitosti tak, jak jsme se o ně v této stati pokusili, napomůže řešení věčných problémů ekonomické teorie, zejména integrace aktivních procesů risk management do hospodářského mechanismu včetně jejich adekvátní aplikace na podmínky postsocialistických zemí, zvýšení společensko-ekonomické prestiže pojištění jakožto instituce nesoucí finanční důsledky projevů nahodilosti a v obecné poloze pak i řešení ambivalence statického a dynamického pojetí souvisejících partií ekonomické teorie.

Došlo 18. 2. 1991.

Literatura

- [1] BANISTER, J. E. — BAWCUTT, P. A.: Practical Risk Management. London, Whiteby a Co. LTD 1981.
- [2] BARTOŠ, J.: Kategorie nahodilého v dějinách filosofického myšlení — Praha, Academia 1965.
- [3] ČERNÝ, M. — GLÜCKAUFOVÁ, D.: Vícekriteriální rozhodování za neurčitosti. Praha, Academia 1987.
- [4] FISCHER, I.: The Nature of Capital and Income. Londýn 1906.
- [5] FOTR, J.: Racionalizace rozhodování za rizika. Organizace a řízení, 1988, č. 3.
- [6] GIARINI, O.: Nuevas tendencia para una imagen sectorial de seguro. Actualidad Aseguradors, 1989, č. 5.
- [7] HEILMANN, W. R. — KARTEN, W.: Risikopolitik des Versicherungsnehmers. In: Handwörterbuch der Versicherung, Karlsruhe 1987.
- [8] JÍLKOVÁ, J. — DAÑHEL, J.: Fflosofické kategorie nutnosti a nahodilosti a pojištění. Pojistný obzor, 1986, č. 5.
- [9] KOPŮNEC, L. — POMAHAČ, R.: Právo, riziko, tvořivost. Právník, 1989, č. 6.
- [10] LUCE, R. D. — RAIFFA, H.: Games and Decision. London, John Wiley 1957.
- [11] MAÑAS, M.: Čtyřicet let teorie her. Ekonomicko-matematický obzor, 1984, č. 3.
- [12] MONOD, J.: Zufall und Notwendigkeit. Philosophische Fragen der modernen Biologie. München, Deutscher Taschenbuch-Verlag 1971.
- [13] RAIIFA, H.: Rozhodování (Úvod do rozhodování při nejistotě). Praha, Institut řízení 1978.
- [14] SINN, H. W.: Economic Decisions Under Uncertainty. Heidelberg, Physica Verlag 1989.
- [15] ŠEBEK, J.: Niektoré problémy rizika v socialistickej ekonomike. Polit. Ekon., 1975, č. 12.
- [16] ŠTĚPÁN, J.: Nula-jednotkové zákony v prvděpodobnosti, aneb kdy a jak se ná-

prostoru neurčitost. Riskantní chování je dynamickým systémem jak vzhledem k prostoru odpovědného chování, tak vzhledem k neurčitosti“ [9, s. 525]. (Dle autorů je právní koncepce pojmu riziko neoddělitelně spjata s koncepcí odpovědnosti.)

hoda stává jistotou. In: Sborník konference 3. setkání českých matematiků. Mariánské Lázně 1988.

[17] TENZER, O. a kol.: Úvod do metody myšlení pro ekonomy. Praha, Svoboda 1972.

[18] VOSTATEK, J. — DAŇHEL, J.: Pojištění a pojišťovnictví. Praha, SPN 1984.

SOME PROBLEMS CONNECTED WITH THE POSITION OF THE PHILOSOPHICAL CATEGORIES OF NECESSITY AND CONTINGENCY IN ECONOMIC THEORY

Jaroslav DAŇHEL

In the present context in which the phenomenons of economic theory is studied, the question of a deterministic conformation of today's world constitutes an important and relevant question for the social sciences. The problem of determinism is closely connected with the philosophical categories of necessity and contingency. The exposition of the methodological and philosophical foundation of the dialectical categories of necessity and contingency and the related categories of risk, uncertainty and indeterminacy will help to solve the practical problems of economic theory, particularly the integration of risk management in the economic mechanism, the growth of the insurance industry prestige as the institution that bears the financial consequences of contingency manifestations.

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ МЕСТА ФИЛОСОФСКИХ КАТЕГОРИЙ НЕОБХОДИМОСТИ И СЛУЧАЙНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Ярослав ДАНЬГЕЛ

В современном контексте экономической теории важным и актуальным является вопрос детерминизма явлений современного мира. Проблема детерминизма тесно связана с философскими категориями необходимости и случайности.

Объяснение методологической и философской фундации диалектических категорий необходимости и случайности и связанных с ними категорий риска, неуверенности и неопределенности поможет решить существенные проблемы экономической теории, в частности интеграции риск менеджмент в экономический механизм, повышения общественно-экономического престижа страхования как института, несущего финансовые последствия проявлений случайности.

Prehľady

Názory západných teoretikov na problémy manažmentu vo verejnom sektore

Katarína HUBKOVÁ

Problematika manažmentu sa v našej ekonomike dostáva do centra pozornosti. Pritom manažment sa často chápe len ako teória a prax riadenia výrobných podnikov a iných organizácií fungujúcich na komerčnom princípe a v tomto smere je aj predmetom záujmu. Je to však len zúžené chápanie. Manažment je pojem širší, znamená riadenie akýchkoľvek podnikov a organizácií, vrátane orgánov štátnej správy. Takto ho chápu a skúmajú aj v západnej literatúre o manažmente. Pritom, ako zdôrazňujú mnohí autori, a potvrdzuje to i prax, riadenie podnikov a organizácií, ktoré nefungujú na komerčnom princípe, vyznačuje sa mnohými osobitosťami. Tie sa týkajú tak práce samých riadiacich pracovníkov, ako aj organizačnej štruktúry podnikov a organizácií, prostredia v ktorom pracujú, vplyvov, ktorým podliehajú, cieľov a podmienok, za ktorých musia ciele plniť a pod. V dôsledku týchto odlišností a v neposlednom rade aj veľkého významu sa v západnej teórii manažmentu postupne vyčlenilo samostatné „subpole“ — *verejný manažment* (public management), ktorý skúma špecifiká manažmentu vo verejných organizáciách a inštitúciách. Samozrejme, názory sú rôzne. Odlišujú sa už v pohľade na to, či je opodstatnené vyčleňovať verejný manažment ako osobitnú oblasť výskumu, v otázke, akým spôsobom výskum rozvíjať, v pohľade na to, kde je ťažisko verejného manažmentu atď.

Problematika verejného manažmentu sa vo vyspelých trhových ekonomikách dostala do väčšej pozornosti hlavne v poslednom desaťročí. Súvisí to zrejme so zmenou foriem a nástrojov štátneho regulovania, s vzdvihovaním významu súkromného podnikania, s akcentovaním komercializácie verejného sektora vrátane privatizácie a so snahou odbúrať štátnu byrokráciu v záujme rastu efektívnosti celej ekonomiky. V teórii verejného manažmentu sa stále väčší dôraz kladie na organizačnú teóriu, v nej na externú moc, kontrolu a inštitucionálne pohyby. Autori sa

často odvolávajú len na staršie práce, ktoré dopĺňajú. Rozdiel medzi súkromným a verejným manažmentom považujú za významný, ale často za neprekonateľný. Táto oblasť manažmentu si však zasluhuje rovnakú pozornosť ako manažment v podnikateľských organizáciách a mnohé poznatky a závery by mohli byť podnetné aj pre našu ekonomiku.

Všeobecne o problematike verejného manažmentu

Západná ekonomická teória vychádza väčšinou z predpokladu, že je značný rozdiel, či sú činnosti riadené a kontrolované štátnymi úradmi alebo ekonomickými trhmi. Dosť veľká časť manažérskej literatúry však pokladá tento rozdiel za irelevantný, ba dokonca za škodlivý. Je to zrejme spôsobené tým, že hranice medzi „súkromným“ a „verejným“ sú vo vyspelých trhovách ekonomikách často značne rozmazané prepracovanými vzťahmi medzi verejnými a neverejnými okruhmi pôsobnosti a existenciou rôznych hybridných organizácií, ktoré majú tak súkromné, ako aj verejné črty. Takisto verejné a súkromné organizácie neraz plnia podobné úlohy. V dôsledku toho niektorí odborníci z oblasti manažmentu dospeli vo svojich výskumoch k záveru, že neexistujú skutočné rozdiely medzi verejným a súkromným sektorom, a tým ani medzi verejným a súkromným manažmentom.

Zástanovia verejného manažmentu však kladú nasledovné otázky:

1. Ak nie je možné odlišiť verejný manažment od súkromného, prečo sa vládne orgány v jednotlivých krajinách niekedy tak ťažko rozhodujú medzi politickým riadením a kontrolou a riadením prostredníctvom trhov?

2. Možno jednoducho všetko zoštátniť, alebo všetko sprivatizovať, ak nejstávajú nijaké rozdiely?

Druhou krajnosťou sú ekonómovia a iní odborníci, ktorí verejné organizácie a inštitúcie stotožňujú s verejnou byrokráciou a považujú ich za markantne odlišné od súkromných podnikateľských organizácií. Tvrdia, že absencia ekonomických trhov pre output týchto organizácií spôsobuje neefektívnosť a strnulosť [1]. Politológovia už typicky odmietajú byrokraticky riadenú verejnú správu ako objekt externých tlakov, avšak doteraz nevenujú dostatočnú pozornosť manažérskym charakteristikám verejnej správy [2].

Z rozličných prác pojednávajúcich o verejnom manažmente možno urobiť tieto závery:

1. Význam verejného manažmentu vzrastá. Niektorí autori ho však považujú za identický s oblasťou verejnej správy. Táto pomerne dlhodobo etablovaná oblasť má v súčasnosti rôzne podskupiny, ktoré zdôrazňujú buď racionalitu z hľadiska správy, riadenia (analýzu politiky a vedy o manažmente), politické procesy, alebo organizačné správanie

a vývoj. Mnohé závery z týchto prác presahujú to, čo sa obvykle zaraďuje pod vrcholné riadenie.

2. Iní autori zasa nepovažujú verejný manažment za synonymum štátnej správy, ale za celkom nový smer, zdôrazňujúci aktívny manažment vo všetkých organizáciách a inštitúciách, ktoré nefungujú na komerčných princípoch. Argumentujú významom manažmentu, ktorému sa doteraz v teórii i v praxi nevenovala dostatočná pozornosť, a to vo dvoch smeroch:

— Priveľa manažérov v štátnych orgánoch a v ustanovizniach sa vyhýba osobnej zodpovednosti v dôsledku administratívnych obmedzení a politických intervencií, ktoré potláčajú ich záujem a motiváciu.

— Literatúra o verejnej správe je príliš zaujatá politickými procesmi a venuje príliš malú pozornosť otázkam manažmentu [3].

3. Kontroverzia sa prejavuje aj v otázke, ako rozvíjať výskum verejného manažmentu. Na osobitné problémy sa poukazuje vo verejnej správe. Z tejto oblasti existuje veľmi málo empirických štúdií, ktoré by posúvali problematiku dopredu. Týka sa to napr. aj takých oblastí, ako je teória rozpočtu a produktivity, úlohy a postoja manažérov vo verejnom sektore a pod. Konštatuje sa, že je to spôsobené hlavne limitovanými finančnými prostriedkami, ale aj inými dôvodmi. Niektorí odborníci vyjadrujú skepticizmus, či konvenčný empirický výskum môže byť adekvátne citlivý na hlavné spoločenské a politické hodnoty, ako je rovnosť a demokracia, na ktoré sa v literatúre o verejnom riadení kladie hlavný dôraz.

4. Verejný manažment je stále pod tlakom vládnych a iných politických činiteľov.

Hlavné závery vyplývajúce z výskumu verejného manažmentu a verejných organizácií

Základom väčšiny prác z oblasti verejného manažmentu je skúmanie a poukazovanie na odlišnosti verejných a súkromných organizácií. Ide o odlišnosti spôsobené tak vnútornými, ako aj vonkajšími faktormi a ich vzájomnými vzťahmi, vzájomnou podmienenosťou. Iné práce zasa sumarizujú odlišnosti uvádzané jednotlivými autormi. Z tejto kategórie je aj uznávaná práca autorov [4], ktorí zosumarizovali vyše 60 prác venovaných porovnaniu súkromných a verejných organizácií a ich manažérov a zhrnuli aj najčastejšie závery. I keď sa vývoj teórie odvtedy posunul dopredu, uvedená kostra stále tvorí základ, väčšina z jej pôvodných propozícií sa stále považuje za dostatočne reprezentatívnu. Podľa nej je zostavený aj nasledovný prehľad [5]. Nový empirický výskum však viedol k dodatočným revíziám. Časti III.2, III.3, III.4 a III.8 sú nové, príp. revidované.

Odlíšne charakteristiky verejného manažmentu a verejných organizácií *Prehľad spoločných názorov a poznatkov výskumu*

I. Environmentálne faktory prostredia

I.1 Absencia ekonomických trhov pre output. Spoliehanie sa na vládne dotácie.

I.1.a Menšie stimuly znižovať náklady, zvyšovať operačnú efektívnosť a celkový výkon.

I.1.b Nižšia alokačná efektívnosť (menej sa odzrkadľujú spotrebiteľské preferencie, ponuka sa horšie prispôbuje dopytu).

I.1.c Relatívne menej trhových indikátorov a informácií (ceny, zisky a pod.) pre rozhodovanie manažérov.

I.2 Intenzívne formálne právne obmedzenia, v dôsledku dozoru legislatívy, výkonnej hierarchie daného odboru a súdov.

I.2.a Viac obmedzení na vnútorné operácie a postupy (menšia autonómia manažérov v rozhodovacích procesoch).

I.2.b Prudko sa meniace formálne administratívne riadenie.

I.2.c Väčší počet externých zdrojov formálnej právomoci a jej vplyvu, s väčšou fragmentáciou medzi nimi.

I.3 Existencia oveľa intenzívnejších politických vplyvov.

I.3.a Väčšia diverzifikácia a extenzita externých informácií a politických vplyvov na rozhodovanie manažérov [politické dohadovanie a lobyzmus, vplyvy externých názorov, vplyv záujmových skupín, skupín klientov a tlak voličov].

I.3.b Väčšia potreba politickej podpory od skupín klientov, voličov a vedúcich osobností verejného života na dosiahnutie povolenia k činnosti.

II. Vplyvy prostredia

II.1 Verejné organizácie a ich manažéri sa často zaoberajú produkciou verejných statkov alebo riadením významných externalít. Output nie je skutočne transferibilný na ekonomických trhoch pri trhovej cene.

II.2 Činnosť vlády má často charakter donucovací, monopolistický alebo prikazovací. Štát disponuje viacerými sankciami a donucovanou mocou, pričom je často jediným poskytovateľom daných tovarov alebo služieb. Participácia na spotrebe a financovaní je obvykle nariadená.

II.3 Činnosť vlády má zväčša širší a väčší symbolický význam. Je tu viac subjektov, ktorých sa vplyv týka, napr. z dôvodu všeobecného verejného záujmu.

II.4 Dôslednejší dozor nad činnosťou manažérov.

II.5 Očakávaná verejnosť, pokiaľ ide o otvorenosť, skladanie účtov a zodpovednosť.

III. Organizačné úlohy, štruktúry a postupy

Nasledovné rozdielne charakteristiky organizačných úloh, štruktúr a postupov sa často odvodzujú z rozdielov uvedených v častiach I. a II. Rozdiely tohto druhu sa v súčasnosti analyzujú s rozličnými výsledkami.

III.1 Nejednoznačnosť, multiplicita a konfliktnosť cieľov.

- III.1.a Väčšia nejasnosť, nedotknuteľnosť alebo problematickosť merania cieľov a kritérií výkonu; ciele sú diskutabilnejšie a ťažko ich zhodnotiť, (pripravenosť obyvateľstva na ochranu, čisté prostredie, vyšší životný štandard chudobných vrstiev a nezamestnaných).
- III.1.b Väčšia multiplicita cieľov a kritérií (efektívnosť, verejné skladanie účtov, politická zodpovednosť, spoločenská rovnosť a kritériá rozdeľovania, morálka, korektné správanie).
- III.1.c Väčšia tendencia ku konfliktnosti cieľov, nevyhnutnosť vzájomných kompromisov (efektívnosť versus otvorenosť, efektívnosť versus spoločenská rovnosť, konfliktné požiadavky rozličných klientov a politických autorít).

III.2 Odlišné črty všeobecných manažérskych úloh.

- III.2.a Súčasné štúdie ukazujú, že základné úlohy manažérov vo verejnom sektore obsahujú mnoho funkcií a kategórií úloh rovnakých ako u manažérov v iných organizáciách, avšak s určitými odlišnými črtami: viac politicky exponovaných úloh zahŕňajúcich častejšie stretý s intervenciami, s externými záujmovými skupinami a politickými autoritami, viac krízového manažmentu, nevyhnutnosť zosúlaďovať externé politické vzťahy s internými funkciami manažmentu.

III.3 Riadiace právomoci a praktiky vedenia.

- III.3.a Manažéri vo verejnom sektore majú menej rozhodovacej autonómie a flexibility v dôsledku rozsiahlych inštitucionálnych obmedzení a externých politických vplyvov (viac externých intervencií, narušení a obmedzení).
- III.3.b Manažéri vo verejnom sektore majú menšiu právomoc vo vzťahu k svojim podriadeným v dôsledku inštitucionálnych obmedzení (napr. personálny systém štátnych služieb, systémy obchodovania a pod.).
- III.3.c Manažéri vo verejnom sektore na vyššej úrovni prejavujú väčšiu neochotu delegovať právomoc a sú menej ochotní pristúpiť na viacúrovňové posudzovanie a schvaľovanie rozhodnutí, majú snahu používať formálnu reguláciu na kontrolu nižších úrovní.
- III.3.d Častejšia zmena vrcholných riadiacich pracovníkov z dôvodu voľieb a politických menovaní spôsobuje viac ťažkostí pri realizácii plánov a pri inováciách.
- III.3.e Pokiaľ existujú štúdie, ktoré uvádzajú opačné závery, dokazuje to podnikateľské správanie a výnimočnosť manažérov vo verejnom sektore.

III.4 Organizačná štruktúra.

- III.4.a Mnohí autori tvrdia, že verejné organizácie sú pod väčším byrokratickým tlakom, s dôkladnejšou byrokratickou štruktúrou.
- III.4.b Empirické štúdie poskytujú však zmiešané výsledky; niektoré potvrdzujú byrokratický tlak, iné nie; množstvo štúdií poukazuje na štruktúrne rozdiely verejných foriem organizácií, hoci netvrdia, že to nevyhnutne musí byť byrokratickejšie štruktúrovanie.

III.5 Strategické rozhodovacie procesy.

III.5.a Súčasné štúdie ukazujú, že vo verejných organizáciách môžu byť strategické rozhodovacie procesy vo všeobecnosti zhodné so strategickými rozhodovacími procesmi komerčných organizácií, sú však častejšie objektom intervencií a podliehajú vplyvu externých právomocí a záujmových skupín.

III.6 Stimuly a stimulačné štruktúry.

III.6.a Množstvo štúdií poukazuje na to, že manažéri, vo verejnom sektore, ale aj zamestnanci verejných organizácií pociťujú v porovnaní so súkromnými organizáciami väčšie administratívne obmedzenia svojich právomocí v takých oblastiach, ako sú rozličné disciplinárne tresty, povýšenia, zvyšovanie miezd a pod.

III.6.b Niektoré štúdie dokazujú, že závislosť výkonu manažérov i zamestnancov vo verejnom sektore od zárobku, od povýšenia či od stability zamestnania je menšia.

III.7 Individuálne charakteristiky — postoj vo vzťahu k práci a správanie.

III.7.a Množstvo štúdií poukazuje na odlišné postoje manažérov a zamestnancov vo verejnom sektore k odmene za prácu, napr. nižšie hodnotenie peňažných stimulov a vyššia úroveň morálnej motivácie.

III.7.b Niektoré štúdie poukazujú na pocit menšieho uspokojenia z práce vo verejnom sektore a slabšie organizačné zväzky medzi verejnými manažérmi, zamestnancami a organizáciami v porovnaní so súkromnými manažérmi, zamestnancami a organizáciami; i keď je úroveň uspokojenia v príkladoch z verejného sektora pomerne vysoká, vo všeobecnosti je nižšia než v porovnávaných súkromných skupinách.

III.8 Efektívnosť organizácie a individuálna výkonnosť.

III.8.a Existuje množstvo tvrdení, že verejné organizácie sú opatrnejšie a neinovujú; dôkazy o tom však nie sú jednoznačné.

III.8.b Viacero štúdií poukazuje na skutočnosť, že verejné organizácie majú tendenciu byť menej efektívne v poskytovaní služieb než podobné súkromné, avšak výsledky služieb poskytovaných nemocnicami a verejnoprospešných služieb sú zmiešané. Iné štúdie naopak dokazujú, že efektívnosť a výkon verejných organizácií sú vyššie než súkromných.

Prameň: RAINEY, H. G.: Public Management: Recent Research on the Political Context and Managerial Roles, Structures, and Behaviour. *Journal of Management*, 1989, zv. 15, č. 2, s. 232–233.

Poznámky k časti I — Faktory prostredia

V poslednom desaťročí sa autori prác o verejnom manažmente sústreďovali hlavne na hľadanie dôkazov o odlišnosti verejného a súkromného manažmentu. Práce o verejnom manažmente obvykle začínajú poukazaním na faktory prostredia, ako na základ pre definovanie verejných

a súkromných organizácií a ich manažérov. Už v 50. rokoch R. Dahl a C. Lindblom [6] poukázali na hybridné formy organizácií, ale zdôraznili, že tieto organizácie sa môžu odlišovať tak od vládnych organizácií, ako aj od súkromných podnikov. Tieto rozdiely rozvinuli neskôr G. Wamsley a M. Zald [7] oddelením dvoch hlavných dimenzií vo vzťahu k štátnemu riadeniu a ku kontrole — vlastníctva a financovania. Za základnú kategóriu navrhli verejné organizácie, ktoré vlastní aj financuje štát, na rozdiel od súkromných, ktorých vlastníckmi sú súkromné skupiny alebo jednotlivci a financované sú hlavne prostredníctvom trhovej výmeny, resp. inými súkromnými prostriedkami.

Takmer nezávisle od tohto výskumu poukázali na významné odlišnosti verejných organizácií politológovia. Prostredie verejných organizácií podľa ich charakteristiky zahŕňa tieto subjekty a inštitúcie: najvyšší výkonný orgán, legislatíva a legislatívne výbory, súdy, dozorné úrady (rozpočtový úrad, centrálné personálne úrady, orgány uskutočňujúce revízie účtov), iné spolupracujúce a konkurenčné úrady, tlač, záujmové skupiny, individuálni klienti, verejnosť a verejná mienka. Empirické skúsenosti skutočne potvrdzujú, že na verejných manažéroch majú uvedené faktory prostredia oveľa väčší vplyv, než na rozhodovanie súkromných manažérov. Nie je však koncepčne vyriešená otázka, ako a kde zmena politického prostredia ovplyvňuje činnosť verejných organizácií a ich manažérov.

Niektorí autori zakladajú svoj výskum na analytických koncepciách a mierach dimenzií politického prostredia. G. Abney, T. Lauth [8] a J. Brudney, F. Herbert a Elling [9] prišli s názorom o národných črtách manažérov centrálnych a lokálnych úradov. Poukazujú na odchýlky v tom, ako manažéri vnímajú vplyv externých politických činiteľov na ich úrady, ako aj na úlohu takých odlišností, ako je úroveň vládnych organizácií, inštitucionálne charakteristiky súdnictva a typu úradu. Tieto štúdie pomáhajú objasňovať vzťahy medzi verejnými manažermi a inými politickými osobnosťami.

Rozpracované sú aj koncepcie politického a ekonomického prostredia verejných organizácií a ekologické koncepcie politického prostredia.

Celkovo sa konštatuje, že vplyv vlády a vplyv trhu na verejné organizácie sa mení podľa funkčného typu organizácie (mení sa môžu napr. trhové podmienky). Verejné organizácie sa môžu odlišovať v politických kontextoch, ktoré sa môžu meniť v dôsledku zmien vo vláde, pri výmene politických činiteľov a zmenách v politických otázkach. Politický vplyv tiež kolíše — môže byť väčší pri organizáciách vyššej úrovne a pre určité ustanovizne — centrálné vládne orgány oproti regionálnym orgánom, nezávislým komisiám alebo verejným úradom.

K časti II — Transakcie medzi organizáciou a prostredím

Existujúci empirický výskum zameraný na to, či a ako sa v tomto

smere odlišuje verejný manažment od súkromného, je pomerne malý. Podnikateľské organizácie tiež podliehajú určitému verejnému dozoru a vplyvu verejného záujmu. Aj súčasné privatizačné pohyby sú založené na argumente, že vláda sa angažuje v činnostiach, ktoré môžu byť v kompetencii súkromného trhu, a ten by prirodzene nemal byť monopolný. Existuje množstvo porovnaní služieb poskytovaných súkromnými a verejnými organizáciami a väčšina z nich má tendenciu považovať verejné organizácie za menej efektívne, čo sa často pripisuje monopolistickým praktikám vlády [10].

Čo sa týka verejného dozoru a verejných očakávaní, veľmi málo štúdií sa zaoberá ich vplyvom na manažment vo verejnom a súkromnom sektore. Pracovníci, ktorí boli zamestnaní aj vo vládnych úradoch, aj v podnikateľskej sfére, zdôrazňujú veľký význam tlače a verejnej mienky, čo vyzdvihujú aj autori prác o verejnom manažmente. Pritom takéto vplyvy musia byť väčšie na vyšších manažérskych úrovniach. Nie sú však testované systematicky, a tak mnohé zaujímavé oblasti výskumu — či vplyvy masmédií a verejnej mienky kolíšu podľa sektorov alebo organizácií, alebo podľa úrovne a funkcie v rámci danej organizácie — zostávajú ešte otvorené.

K časti III — Organizačné úlohy, štruktúry a postupy. Nejednoznačnosť, multiplicita a konfliktnosť cieľov

Odborníci z oblasti verejného manažmentu si kladú otázku, či sú odlišnosti v manažérskych úlohách a v organizačných charakteristikách verejných manažérov. Relevantná literatúra hovorí, že verejní manažéri sú konfrontovaní s väčšou multiplicitou, nejasnosťou a konfliktnosťou cieľov a kritérií výkonu (časť III.1). O uvedených rozdieloch sa často zmieňujú aj výkonné orgány. Táto skutočnosť vedie ku klasickej otázke: Majú kontrolu uskutočňovať politici alebo trh? V tejto otázke sú v ekonomickej a manažérskej literatúre veľké rozdiely. Politológovia a ekonómovia majú tendenciu považovať ich za obvyklý dôsledok vládneho netrhového riadenia a kontroly, kým odborníci z oblasti manažmentu za generický problém, ktorému sú vystavené všetky organizácie.

Charakteristiky všeobecnej manažérskej úlohy

V pôvodnej tabuľke časť III.2 nebola, ale mnohé štúdie ukázali jej potrebu. H. Mintzberg vo svojej analýze manažérskych úloh hovorí, že práca všetkých manažérov spadá do dobre známych kategórií úloh, podoťka však, že v súčasnosti verejní manažéri vydávajú viac času na kontakty a formálne stretnutia s externými záujmovými skupinami a s vládnyimi orgánmi a kladie sa na nich viac externých požiadaviek. Výskum zopakovali L. Kurke a H. Aldrich [12], pričom zdôraznili význam

porovnávania manažérov vo verejnom a súkromnom sektore ako dôležitý smer ďalšieho výskumu úloh manažérov. A. Lau, C. Pavett a A. Newman [13] pridali k všeobecným úlohám manažérov úlohu „technického experta“ a uviedli, že manažéri vo verejnom sektore musia „krízovému manažmentu“ venovať viac času než manažéri súkromní.

Iní autori poukazujú na to, že súkromní manažéri majú väčšie kompetencie pri vytyčovaní cieľov, ako aj v operatívnych rozhodnutiach, čo pripisujú jednoznačnejšiemu meraniu výkonu, napr. zisku v súkromnom sektore. Väčšiu kompetenciu majú aj v koncepcnej práci.

Riadiaca právomoc a praktiky vedenia

Tvrdenia III.a až III.d sú uvedené podľa pôvodnej tabuľky, pretože väčšina literatúry cituje tieto podmienky ako výsledky už uvedených obmedzení. V súčasnosti však stále viac autorov dokazuje, že manažéri vo verejnom sektore sú iniciatívnejší, než sa uvádza v týchto tvrdeniach. Preto sme pridali položku III.e.

Rozličné štúdie, vrátane už spomenutých, poukazujú na väčšie obmedzenia, intervencie a na väčší počet externých vzťahov vo verejnom sektore. Niektorí autori napr. porovnávajú mestských úradníkov a priemyselných manažérov, aby zistili, či sú mestskí úradníci vo väčšej časovej tiesni, či odlišne alokujú svoj čas, či sú pod väčším tlakom externých požiadaviek. Zväčša sa konštatuje, že manažéri vo verejnom sektore sa musia pohybovať v „pavučine“ kontrol, predpísaných pravidiel rozhodovania a nepreberného množstva rozličných externých požiadaviek, ktoré majú spätné negatívne účinky na ich schopnosti a motiváciu.

Na druhej strane však vzrastá počet štúdií, ktoré vyzdvihujú podnikateľské správanie manažérov vo verejnom sektore [14], zdôrazňujú efektívny verejný manažment a odmietajú zovšeobecnenia o bezmocnosti manažmentu vo verejnom sektore. Rovnako rastie počet autorov, ktorí uvádzajú empirické dôkazy, že verejné organizácie a ich manažéri pracujú lepšie, než uvádzajú iné štúdie.

Strategické rozhodovacie procesy

Štúdium strategických rozhodovacích procesov vo verejnom sektore ukazuje, že je tu možné aplikovať všeobecné schémy pre rozhodovanie. Avšak výskum strategických rozhodovacích procesov v britských verejných organizáciách poukázal na určité odlišné podmienky, v ktorých môže prostredie verejného sektora ovplyvňovať tieto procesy, to bol aj hlavný dôvod pre pridanie časti III.5 do uvedenej tabuľky. Napríklad D. Hickson (a kol.) [15] analyzoval strategické rozhodovacie procesy v 30 verejných a súkromných výrobných organizáciách a v organizáciách poskytujúcich služby. Zistil, že verejné organizácie vo výrobnjej sfére aj vo sfére služieb uplatňovali špirálovitý spôsob rozhodovania,

vrátane väčšej turbulencie, menšej disciplíny, presúvania participácie a odkladania rozhodnutí. Prejavoval sa väčší počet formálnych a neformálnych interakcií medzi účastníkmi.

Stimuly a stimulačné štruktúry

Časť III.6 bola do tabuľky pridaná a má odrážať najnovšie empirické poznatky o verejných organizáciách. Organizácie, ktoré sú viac pod verejnou záštitou, vykazujú väčšiu štruktúrovanosť externého určovania personálnych postupov, a to nie iba v centrálnych vládnych orgánoch, ale aj v školách, na univerzitách a v rôznych iných organizáciách v rámci verejného sektora.

Aj zamestnanci a manažéri verejných organizácií hovoria o väčších štruktúrnych obmedzeniach, týkajúcich sa plátov, povýšenia a disciplinárnych trestov a menšej závislosti medzi výkonom a platom než v súkromnom sektore [16].

Individuálne charakteristiky — postoj k práci a správanie

Aj z tejto problematiky existuje viacero štúdií, autori ktorých zväčša dospievajú k záveru, že zamestnanci vo verejnom sektore majú tendenciu preferovať odlišné hodnoty — často pripisujú menší význam peňažným odmenám a väčší morálnemu uspokojeniu. Viaceré štúdie však neuvádzajú žiadne rozdiely medzi verejným a súkromným sektorom v uvedenej oblasti. Celkove sa výskum tejto problematiky nepovažuje za dostatočný.

Čo sa týka porovnaní o pocite uspokojenia z práce vo verejnom a v súkromnom sektore, hlavne na manažérskej úrovni, súčasné výskumy hovoria prevažne o nižšej úrovni uspokojenia respondentov vo verejnom sektore než v sektore súkromnom. Rozličné štúdie však ukazujú rozdielne miery uspokojenia a iné postoje, preto je ťažké presne ich vyhodnotiť. Na základe výskumu v tejto oblasti nemožno však hovoriť o nižšej kvalite života vo verejných organizáciách. Výsledky môžu vyplývať skôr z rozličných druhov obmedzení a frustrácií. Konštatuje sa, že problém nemusí byť horší ako v súkromných organizáciách, ale len odlišný.

Výkonnosť organizácie

Záujem o túto oblasť vzrástol hlavne v poslednom desaťročí a má tak ekonomický, ako aj politický kontext. Preto aj bod III.8 bol v tabuľke revidovaný tak, aby odrážal súčasný výskum.

Mnohí významní autori považujú verejné organizácie za oveľa strnulejšie a odmietavejšie k zmenám než organizácie súkromné. Z novších prác však vyplýva podobný záujem manažérov a zamestnancov verejných organizácií o inovácie ako v organizáciách súkromných. Napríklad R.

Golembiewski skúmal rôzne verejné organizácie, ktoré sa snažili zaviesť viac ako 270 rozličných inovácií a zistil, že v 80 % boli úspešné [17]. Teda zovšeobecnenie tvrdení o rigidite verejného sektora nie je namieste.

Väčšiu pozornosť priťahuje relatívna efektívnosť verejných a súkromných organizácií. Urobilo sa množstvo porovnaní verejného a súkromného poskytovania služieb napr. v doprave, zdravotníctve, záhradnej architektúre a iných) a mnohé z nich hovoria v prospech súkromného poskytovania. Na druhej strane iné štúdie, osobitne o službách nemocníc a o verejnoprospešných službách, nenaznačujú žiadne rozdiely, dokonca v niektorých oblastiach verejnoprospešných služieb sa ukazuje verejný sektor oveľa efektívnejší. Porovnávanie efektívnosti verejných a súkromných služieb nie je jednoduché. Verejný sektor poskytuje služby väčšiemu počtu klientov s diferencovanejším zložením, musí sledovať aj také ciele, ako je otvorenosť, skladanie účtov verejnosti, distribučná rovnosť alebo stabilita.

Rozdielnosť záverov jednotlivých štúdií, alebo dokonca ich kontroverznosť možno však považovať za konštruktívnu, lebo umožňuje lepšie poznať rozdiely medzi verejným a súkromným sektorom.

Tabuľka a stručný komentár k nej zhrňajú poznatky o rozdielnostiach verejného a súkromného sektora, verejného a súkromného manažmentu. Mnohé z nich treba považovať za otvorené, vyžadujúce hlbšiu analýzu. Výskum politických a inštitucionálnych vplyvov na verejné organizácie je potrebné neustále rozvíjať. Ide hlavne o vplyvy na úlohy manažérov, na vedenie a strategické rozhodovacie procesy, na organizačnú štruktúru a stimulačný systém. Dôkazy svedčia o tom, že manažéri vo verejnom sektore sú často (nie však vždy) vystavení viacerým formálnym obmedzeniam, externým politickým kontaktom a obmedzeniam v stimulačných systémoch. Tieto podmienky môžu viesť u manažérov a zamestnancov verejných organizácií k menšiemu uspokojeniu s určitými aspektmi práce, nie však k menšej motivácii a výkonu. Môže to spôsobiť určité nevýhody vo vzťahu k efektívnosti, ale nie k iným dimenziám výkonu. Verejné organizácie sú viac pod vplyvom politických rozhodnutí a pravidiel a manažéri im musia viac čeliť.

Prakticky vo všetkých vyspelých trhových ekonomikách pôsobí v rozličných oblastiach rôzne silný verejný sektor. Jeho existencia je v súčasnosti podmienená hlavne politickými dôvodmi, ale nezanedbateľné sú aj ekonomické a sociálne aspekty. Sú to teda zmiešané ekonomiky (s prevahou súkromného sektora). Vplyv štátu ako vlastníka sa prejavuje aj v rozhodovacích procesoch podnikov a organizácií, ktoré majú značnú autonómiu. O to viac to platí o podnikoch a organizáciách, ktoré sa neriadia výlučne (alebo vôbec nie) komerčnými princípmi — o orgánoch štátnej správy rozličných úrovní. Preto sa kladie taký dôraz na výskum odlišností verejného a súkromného manažmentu a na základe

získaných poznatkov na skvalitnenie verejného manažmentu vo všetkých jeho aspektoch a oblastiach. Jeho význam je o to väčší, že veľmi úzko súvisí s rozličnými politickými otázkami jednotlivých ekonomík. Verejný manažment je dôležitou súčasťou celkovej teórie a praxe manažmentu, i keď sa výskum rozličných aspektov ešte nepovažuje za dostatočný a problematika za uzavretú.

Mnohé poznatky a závery z problematiky verejného manažmentu sú aktuálne aj pre nás, ba dokonca v ešte koncentrovanejšej podobe by sme tieto tendencie našli aj v našich štátnych podnikoch, organizáciách a orgánoch štátnej správy, u vedúcich riadiacich pracovníkov. Komerčializácia štátnych podnikov a privatizácia, zmena orgánov štátnej správy a spôsobu riadenia by však mala výrazne zmeniť správanie týchto subjektov. Zároveň sa ale musí zmeniť aj prístup riadiacich orgánov k nim. Osobitne dôležitý bude prístup štátnych orgánov k riadeniu podnikov a organizácií, ktoré zostanú v rukách štátu a budú plniť špecifické funkcie. Preto pri štúdiu a aplikácii manažmentu by sa verejnému manažmentu mala venovať rovnaká pozornosť. Neplatí to však len do budúcnosti, keď by mal byť jasne sformovaný sektor súkromný a sektor verejný, ale osobitný význam to má práve v súčasnosti, keď výrazne prevláda štátny sektor a proces „veľkej privatizácie“ sa ešte nezačal.

Manažment ako teoretická disciplína i súhrn praktických prístupov vznikol a rozvinul sa v trhových ekonomikách. Poskytuje však prístupy, metódy a odporúčania pre podnikateľské myslenie a rozhodovanie, z ktorých mnohé sú aktuálne pre riadenie organizácií v akýchkoľvek inštitucionálnych podmienkach. Pravda, ak neexistuje tlak trhu na správanie manažérov a určitá kontrola manažérov prostredníctvom trhu, nie je dostatočná motivácia na využívaní takýchto techník. S postupným rozvíjaním trhu v našej ekonomike a formovaním samého trhu manažérov [s možnosťou prechodu riadiacich pracovníkov zo súkromných podnikov do štátnych a naopak] sa zrejme bude vytvárať atmosféra stimulujúca výkonnosť manažérov aj vo verejnom sektore.

Došlo 2. 5. 1991

Literatúra

- [1] NISKANEN, W. A.: *Bureaucracy and Representative Government*. Chicago, Aldine 1971.
- [2] GORTNER, H. F. — MAHLER, J. — NICHOLSON, J. B.: *Organization Theory: A public Perspective*. Chicago, The Dorsey Press 1987.
- [3] KRAEMER, K. L. — PERRY, J. L.: *Institutional Requirements for Research in Public Administration*. *Public Administration Review*, 49, 1989, s. 9–16.
- [4] RAINEY, H. G. — BACKOFF, R. W. — LEVINE, C. L.: *Comparing Public and Private Organizations*. *Public Administration Review*, 36, 1976, s. 233–246.
- [5] RAINEY, H. G.: *Public Management: Recent Research on the Political Context and Managial Roles, Structures, and Behaviors*. *Journal of Management*, 1989, zv. 15, č. 2, s. 229–250.

- [6] DAHL, R. A. — LINDBLOM, C. E.: Politics, Economics and Welfare. New York, Harper and Brothers 1953.
- [7] WAMSLEY, G. L. — ZALD, M. N.: The Political Economy of Public Organizations. Lexington, MA, Lexington 1973.
- [8] ABNEY, G. — LAUTH, T.: The Politics of State and City Administration. Albany, New York, State University of New York Press 1986.
- [9] BRUDNEY, J. L. — HERBERT, F. T.: State Agencies and their Environments: Examining the Influence of Important External Actors. Journal of Politics, 49, 1987, s. 186—206.
- [10] SAVAS, E. S.: Privatization: The Key to Better Government. Chatham, NJ, Chatham House 1987.
- [11] MINTZBERG, H.: The Nature of Managerial Work. New York, Herper and Row 1972.
- [12] KURKE, L. E. — ALDRICH, H. E.: Mintzberg was Right! A Replication and Extension of the Nature of Managerial Work. Management Science, 29, 1983, s. 975—984.
- [13] LAU, A. W. — PAVETT, C. M. — NEWMAN, A. R.: The Nature of Managerial Work: A Comparison of Public and Private Sector Jobs. Boston, Academy of Management Proceedings 1980, s. 339—343.
- [14] DOIG, I. W. — HAAGNOVE, E. C.: Leadership and Innovation. Baltimore, Johns Hopkins University Press 1987.
- [15] HICKSON, D. J. — BUTLEN, R. J. — CRAY, D. — MALLORY, G. R.: Top Decisions: Strategic Decision — Making in Organizations. San Francisco, Jossey-Bass 1988.
- [16] RAINEY, N. G.: Perceptions of Incentives in Business and Government: Implications for Civil Service Reform. Public Administration Review, 39, 1976, s. 440—448.
- [17] GOLEMBIEWSKI, R. T.: Humanizing Public Organizations, Mt. Airy, MD, Lomond 1985.

SOME VIEWS OF WESTERN THEORISTS ABOUT MANAGEMENT PROBLEMS IN PUBLIC SECTOR

Katarína HUBKOVÁ

Public management is a relatively independent „sub-field“ within the theory and the practice of management. It examines the peculiarities of management in public enterprises and institutions. This article deals with various opinions of western theorists about that field of theory and practice. A special attention is paid to investigation of different features in the public management comparatively to the private one. It concerns especially about the external environmental conditions, tasks and methods of functioning of public institutions, emphasizing a role of their managers and employees.

ВЗГЛЯДЫ ЗАПАДНЫХ ТЕОРЕТИКОВ НА ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В ОБЩЕСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

Катарина ГУБКОВА

Общественный менеджмент является относительно самостоятельным „субполем“ в теории и на практике менеджмента, которое исследует специфика менеджмента в общественных организациях и учреждениях. Статья занимается взглядами западных теоретиков на данную область теории и практики, особенно с точки зрения специфических характеристик общественного менеджмента по сравнению с менеджментом частным.

Речь идет например о влиянии среды, о задачах и методах в деятельности общественных организаций и учреждений, или же их менеджеров и персонала.

Správy

Prémia Slovenského literárneho fondu za I. polrok 1991

Výbor sekcie pre vedeckú a odbornú literatúru Slovenského literárneho fondu udelil prámiu za I. polrok 1991 autorke Z. Komínkovej za článok *Európske perspektívy hospodárskeho rozvoja v nových regionálnych súvislostiach*, uverejnený v č. 2/39/1991 Ekonomického časopisu.

Stať je zameraná na problematiku ďalšieho hospodárskeho európskeho kontinentu v súvislosti s realizáciou projektu ES „Európa 1992“, ako aj v súvislosti s politickými a hospodárskymi zmenami vo východnej Európe a s presadzujúcou sa tendenciou ich vstupu do Európy. Prináša mnohé zaujímavé a podnetné úvahy z oblasti medzinárodnej ekonomickej integrácie, pričom je obsiahlym rezervoárom znalostí o súčasnom vývoji v Európskych spoločenstvách.

Pre ekonomicú súčasnosť ČSFR je prínosná teoretickými a empirickými poznatkami o príčinných procesoch otvárania národných ekonomík, ako aj zdôraznením potreby európskej regionálnej orientácie našej zahranično-ekonomickej politiky, diktovanej nielen geografickou príslušnosťou, ale aj kultúrno-historickými tradíciami.

Prémia Slovenského literárneho fondu za vedecké prvotiny mladých autorov za obdobie 1990/1991

Výbor Sekcie pre vedeckú a odbornú literatúru Slovenského literárneho fondu udelil prámiu za obdobie 1990/1991 autorovi J. Oravcovi za článok *Makroekonomická regulácia ekonomiky*, uverejnený v č. 4/39/1991 Ekonomického časopisu.

Príspevok sa zaoberá vplyvom vonkajšieho ekonomickeho prostredia na spôsob štátnej makroekonomickej regulácie v národnej ekonomike, predovšetkým so zreteľom na jej vonkajšie ekonomicke vzťahy. V prvej časti autor hodnotí vývoj tendencií a protitendencií k štátnemu intervencionizmu od začiatku 20. storočia až po súčasnosť. V druhej časti hľadá odpoveď na otázku, ako sa rastúci význam vonkajšieho ekonomickeho prostredia prejavuje v spôsobe regulovania národnej ekonomiky a jej vonkajších ekonomických vzťahov. V poslednej časti sa skúmajú konkrétne otázky zapojenia česko-slovenskej ekonomiky do svetového hospodárstva.

Inovatívnosť a podnetnosť je daná predovšetkým tým, že predstavuje interesantný pohľad na problematiku makroekonomickej regulácie vonkajších ekonomických vzťahov. Pozitívami sú najmä konkrétne otázky týkajúce sa našej ekonomiky, ktorá v súčasnosti prechádza zásadnou systémovou zmenou.

Bibliografia

PREHĽAD OBSAHOV ZAHRANIČNÝCH ČASOPISOV

EKONOMISTA, 1990, č. 2—3

WILKIN, J.: Teória socialistického hospodárskeho systému — jej základné paradigmy, smery vývinu a perspektívy — SZUMSKI, J.: Ceny pracovného času a zisky v národnom hospodárstve (analytická aplikácia pracovnej teórie hodnoty) — JAKOBIK, W.: Systémy regulácie ekonomie nedostatku a trh — KLEER, J.: Modely rozvoja družstevného hnutia — DZWONIK-WRÓBEL, E.: Inflácia a zmeny relácií cien v trhovej ekonomike — SACHS, I.: Sústavný rozvoj: od normatívnej koncepcie k aktívnej činnosti — GRBOWSKI, B.: Monetaristický prístup k teórii platobnej bilancie — ZADOROWA, H.: Podmienky a charakteristiky makroekonomickej konkurenčnej schopnosti — GÓRA, M. — RUTKOWSKI, M.: Dopyt po pracovnej sile a skrytá nezamestnanosť v Poľsku v 80. rokoch — MICHAŁEK, J. — PRZYSTUPA, J.: Dôsledky uruguajského kola GATT-u pre zahraničnoobchodnú politiku Poľska. Aplikácia ekonometrického modelu zahraničného obchodu — GODŁÓW — LEGIĘDŹ, J.: Kritika ideí sociálnej spravodlivosti v doktríne Friedricha von Hayeka — EICHHORN, P.: Verejnoprospešné podniky v Spolkovej republike Nemecko

INTERECONOMICS — REVIEW OF INTERNATIONAL TRADE AND DEVELOPMENT, 1991, č. 1

BOLZ, K.: Pochybnosti o pomoci Soviet-skemu zväzu — DETLEF, L.: Regionalizácia versus regionalizmus — problémy zmien vo svetovej ekonomike — WELFENS, P. J. J.: Medzinárodné účinky zjednotenia Nemecka — HACK, St. J. — MAENNIG, W.: Potrebuje Európska hospodárska a menová únia druhú etapu? — WALWEI, U.: Pracovné zmluvy na dobu

určitú v krajinách Európskych Spoločenstiev — SORSA, P.: Situácia vonkajšej zadlženosti v najmenej rozvinutých krajinách — KÖRNER, H.: Budúce trendy v medzinárodnej migrácii — GROSSER, G. — WEINERT, G.: Spomaľovanie hospodárskeho rastu vo svete

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE, 1991, č. 1

CSABA, L.: Malé krajiny v rámci RVHP: ako ďalej? — EHRlich, E.: Konkurencia medzi krajinami, 1937—1986 — GROS-FELD, I.: Nevyužitie možnosti. Vzájomné pôsobenie reformistickej ekonomie a západnej ekonomickej teórie — SZASZ, J.: Kúpa a predaj úverov — úver ako predaj a kúpa — STREISSLER, E.: Ekonomicko-teoretické pochybnosti o racionálnosti progresívneho zdaňovania dôchodkov — VÁGI, F.: Pokles hrubých dôchodkov v poľnohospodárskych podnikoch [1976—1987] — HOCH, R.: Účastinné spoločnosti a reforma

MIROVAJA EKONOMIKA I EKONOMIČESKIJE OTNOŠENIJA, 1990, č. 12

KZYREV, A.: OSN — demokracia proti totalite — AVTONOMOV, V. — AUKUCIONEK, S.: Finančníci v úzkych alebo niektoré záhady ekonomického správania — KUZNECOV, A.: Voľné hospodárske zóny a národná ekonomika — SUDAREV, V.: Dezideologizácia medzinárodných vzťahov a Latinská Amerika — DILIGENTSKIJ, G. — LEKTORSKIJ, V.: K výsledkom jednej diskusie — KAPČENKO, N.: Komu slúži takáto politika? — JAN, E.: Kde sa nachádza východná Európa? — SOKOLOV, V. — ŠIŠKOV, J.: Ako merať otvorenosť národnej ekonomiky? — BASSETTI, P.: Pluralizmus v ekonomike a rozvoj spoločnosti — JEREMIN, V.: Ekonomický regionalizmus a Japonsko — LUTCE, K.

— ŠTEETER, M.: Plnou parou do Jednotného trhu? — KOROVKON, V.: Dôsledky pre európsku ekonomiku — ARTANOVSKIJ, S.: Svetová integrácia a sebaurčenie národov — POPOV, V.: Margaret Thatcher, človek a politik — MAKAREVSKIJ, V.: Koľko stojí Antarktída? — TRESKOV, V.: Etika v podmienkach trhovej demokracie

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT, 1990, č. 12 (posledné číslo, ďalšie vydávanie zastavené)

SPEIGNER, W.: Vývoj obyvateľstva a politika pôrodnosti v dvoch posledných desaťročiach NDR — KLENNER, U. — STELLER, M.: Najmenej rozvinuté krajiny na prahu 90. rokov — národné a vonkajšie ekonomické problémy, spolupráca Sever — Juh — THÖNS, B.: Jednota a rozmanitosť rozvoja trhu účastní v rámci finančno-kapitalistickej reprodukcie — MEISSNER, H.: John Stuart Mill. Rehabilitácia z hľadiska dejín teórie — SOMMERFELD, U.: Transformácia svetového hospodárstva a celoeurópska kooperácia — HETWER, R.: „Debt-For-Nature-Swaps“ — možnosti a hranice jednej koncepcie

VOPROSY EKONOMIKI, 1990, č. 12

Otvárací prejav G. Popova, predsedu Moskovského soviету na medzinárodnej konferencii „Prechod k slobode“ v Moskve — BUCHANAN, J. M.: Minimálna politika trhového systému — DON LAVOJ: Glasnosť a problém poznania: nové chápanie ekonomickej demokracie — BERNHOLZ, P.: Vlastníctvo, trh a peniaze: spôsob reformiem — CIPKO, A.: Reštaurácia kapitalizmu alebo obnovenie socializmu? — GORODECKIJ, A.: Reforma a trh — JEVŠTIGNEJEV, L. — PERLAMUTROV, V.: Socializmus ako trhová ekonomika: logika reformovania — LACHMAN, I. — POLTEROVIČ, V.: Formovanie trhu spotrebiteľských tovarov — IVANČENKO, V.: Plán, trh a formy vlastníctva — GORBUNOV, E.: Malá ekonomika ako faktor vytvára-

nia celozväzového trhu — IVANOVSKIJ, S.: Problémy tvorby finančného trhu APK — GERČIKOV, V.: Samospráva v priemysle ZSSR: problémy a perspektívy — GRAČEV, M.: K novej filozofii manažmentu — CHATTERSLI, M. — JONES, B. — DOIL, L.: Vnútrofiremná komunikácia: americké skúsenosti 80. rokov — RUDYK, E.: Západné prognózy rozvoja výrobnjej demokracie v ZSSR — SMIRNOV, V.: Pracovná disciplína v socializme: uvedomelá alebo nútená? — KUEBOVSKAJA, N.: Perspektívy zmien pracovných podmienok pri prechode k trhovému mechanizmu — FEDOROVA, M. — ZAGORIANOS, V. — DUŠIN, O.: Obnovenie motivácie hospodára: prvoradá opatrenia — Výrobná samospráva: názory pracujúcich

THE WORLD BANK RESEARCH OBSERVER, 1990, č. 1

HAVRILIŠIN, H.: Obchodná politika a zvyšovanie produktivity práce v rozvojových krajinách: prehľad literatúry — TAKACS, W. E.: Možnosti odbúravania obchodných reštrikcií v rozvojových krajinách — GREENAWAY, D. — MILNER, Ch.: Obchod Juh — Juh: teória, fakty a politika — EICHENGREEN, B. — PORTES, R.: Kríza zadlženosti v medzivojnovom období a jej nepriaznivé dôsledky — KOESTER, U. — BALE, M. D.: Všeobecná poľnohospodárska politika: prehľad fungovania a vplyvov na rozvojové krajiny.

THE WORLD BANK RESEARCH OBSERVER, 1990, č. 2

FISCHER, St. — EASTERLY, W.: Ekonomika obmedzení štátneho rozpočtu — BELL, C.: Reforma vlastníckych a nájomných práv — SOLIMANO, A.: Inflácia a náklady stabilizácie: historické a súčasné skúsenosti a politické ponaučenia — HUPPI, M. — FEDER, G.: Úloha úverových zoskupení a družstiev v poľnohospodárskom úverovaní — COX, H. — JIMENEZ, E.: Dosiahnutie spoločenských cieľov privatizáciou: prehľad

František Brunner

 **VŠEOBECNÁ
ÚVEROVÁ
BANKA**

Všeobecná úverová banka Vám ponúka
cestovné šeky poprednej
americkej bankovej
spoločnosti

CITICORP

v hodnotách:
20, 50, 100 USD
50, 100, 200 DM


**VŠEOBECNÁ ÚVEROVÁ
BANKA**



DO ZAHRANIČIA S CESTOVNÝMI ŠEKMI **CITICORP**

Prednosti týchto cestovných šekov:

1. Ich hodnota sa nemení
2. Sú časovo neobmedzene platné
3. Sú finančne zvýhodnené v kurzoch a poplatkoch
4. Náhrada hodnoty šeku v prípade straty

Šeky **CITICORP** môžu využiť **všetci** v rámci ročného devízového limitu či už na individuálnu, alebo organizovanú turistiku. Cestovné šeky **CITICORP** Vám umožnia s istotou cestovať po celom svete.

Príďte k nám!

Čakáme Vás vo všetkých pobočkách a vo vybraných expozitúrach VÚB.

POKYNY PRE AUTOROV

Rukopisy prijíma redakcia Ekonomického časopisu, Fučíkova 10, 811 02 Bratislava. Články v slovenskom, českom alebo anglickom jazyku majú mať teoretický charakter zodpovedajúci zameraniu časopisu, ich názov má byť stručný a výstižný. K článkom prosíme priložiť resumé v anglickom a ruskom jazyku (resp. k anglickému textu slovenské) v rozsahu najviac 15 riadkov. 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. Poznámky, ktoré patria pod čiaru, čísloujú 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, bydliska, tituly a rodné číslo. Zo svojho príspevku dostane za úhradu vopred dohodnutý počet separátnych výtlačkov.

Autori článkov: doc. Ing. Marián GOGA, CSc., Vysoká škola ekonomická, Odbojárov 10, 832 20 Bratislava – Ing. Jana ČERNÁ, CSc., Ústav ekonomickej teórie SAV, Fučíkova 10, 811 02 Bratislava – Ing. Jaroslav DAŇHEL, CSc., Česká státní pojišťovna, Spálená 16, 113 04 Praha 1 – Ing. Katarína HUBKOVÁ, CSc., Ústav ekonomickej teórie SAV, Štefánikova 2, 813 64 Bratislava.

Z OBSAHU EKONOMICKÉHO ČASOPISU číslo 10 — 11/39/1991

Klement KAČÍR: Zmena paradigmy ekonomického myslenia a konania — cesta k podnikateľskému úspechu výrobcov

Monika ŠESTÁKOVÁ: Hlavné smery v teórii firmy a ich význam pre transformáciu česko-slovenských podnikov

Zora KOMÍNKOVÁ: Teoreticko-metodologické problémy koncipovania účinnej regionálnej politiky

Vladislav GARAJ: Kvalita a smery jej skúmania

Věra RICHTEROVÁ: Aplikace ekonometrického hodnocení v chemickém průmyslu při zavádění špičkových technologií

Alena BARTLOVÁ: Regionalizmus na Slovensku

George F. RAY: The Club of Rome Up to Date

Agáta ĎURKOVIČOVÁ — Marta ŠOSTRONEKOVÁ: Marketing v podnikateľskej činnosti

Nicholas C. BALTAS: Dôsledky prispôsobovania „zelenej drachmy“ k bežnému výmennému kurzu

PNS-ÜED BRATISLAVA VEC SPOJ. SLUŽBY

BRATISLAVA 812 23

NAM. SLOBODY 6. 19

ODD. PERIODIK

KNIZNICA

SLOVENSKA TECHNICKA

469851

ELAMAT
EKONCAS

EKONOMICKÝ ČASOPIS

Ústavu ekonomickej teórie SAV a Prognostického ústavu SAV, ročník 39, 1991, č. 9. — Vydáva VEDA, vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied. — Hlavná redaktorka Zora Komínková, výkonná redaktorka Jana Černá, redaktorka Katarína Rybanská, tajomníčka redakcie Marta Korcová — Tlač: Tlačiareň LEV, š. p., Ružomberok. — Registračná značka F 7021. — Rozširuje, objednávky a predplatné prijíma PNS-ÜED 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 204.—, jednotlivé čísla Kčs 17.—.

Distributed by SLOVART Ltd., nám. Slobody 6, 817 64 Bratislava, Czecho-Slovakia. For all other countries distribution rights are held by KUBON and SAGNER, P. O. B. 34 01 08, D-8000 München, Germany.

© VEDA, vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied, Bratislava 1991