

2112

76729

*Ekonomický  
časopis  
Journal  
of Economics*

ISSN 0013-3035

S-1-C

11 <sup>40</sup>/<sub>1992</sub>

ÚSTAV EKONOMICKEJ TEÓRIE SAV  
INSTITUTE OF ECONOMICS SAS

PROGNOSTICKÝ ÚSTAV SAV  
INSTITUTE OF FORECASTING SAS

**SAP**  
SLOVAK ACADEMIC PRESS

---

**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 Jakábek*

*František Jarušek*

*Pavol Kárász*

*Adam Laščiak*

*Jozef Markuš*

*Eduard Mikelka*

*Jaroslav Němec*

*Mikuláš Sedlák*

*Brigita Schmögnerová*

*Jozef Sojka*

*Milan Šikula*

*Ladislav Unčovský*

*Viliam Vaškovič*

*Karol Vlachynský*

**POKYNY PRE AUTOROV**

Rukopisy prijíma redakcia Ekonomického časopisu, Medená 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 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, číslujú sa poradovým číslom v texte a prikladajú sa súhrnne za článok. Takisto sa v texte označujú obrázky, grafy a schémy a zaraďujú sa za článok. Bibliografické citácie musia zodpovedať ČSN 01 0197 – Bibliografické citace. Odvolania na literatúru sa označujú v texte alebo v poznámkach pod čiarou príslušným poradovým číslom v hranatej zátvorke; zoznam použitej literatúry sa uvádza na konci článku. Matematické vzorce a výrazy majú byť napísané, pokiaľ je to možné, strojom, zreteľne a podľa zaužívaných zvyklostí. Autor má uviesť presnú adresu svojho pracoviska, bydliska, tituly a rodné číslo. Zo svojho príspevku autor dostane za úhradu vopred dohodnutý počet separátnych výtlačkov.

**ADRESA REDAKCIE**

Medená 10, 811 02 Bratislava  
telefón 490 341–3

Číslo bolo redakčne spracované  
v novembri 1992.

## OBSAH

<b>State</b>	
<i>Ivan JAKÚBEK</i> : Verejný sektor a formovanie ľudského kapitálu .....	803
<i>Eľvira DUDINSKÁ - Monika ŠESTÁKOVÁ</i> : Vzájomný vzťah medzi riadením podniku a informačnými systémami v podmienkach trhovej ekonomiky .....	818
<b>The Czecho-Slovak Economy: Diagnosis of the Situation and Prediction</b>	
<i>Ivan ŠUJAN</i> : Analysis and Forecast of the Czecho-Slovak Economy in 1991-1993.....	832
<i>Růžena VINTROVÁ</i> : Economic Recession and Possibilities of Recovery .....	841
<i>Ivan ANGELIS</i> : Trade Policy of the CSFR with Special Regard to Competitiveness and to Export Promotion Program .....	846
<b>Konzultácie</b>	
<i>Jaroslav HUSÁR</i> : Ako chápať makroekonomické veličiny? .....	850
<i>Ladislav UNČOVSKÝ - Ivan BREZINA - Jana DOLINSKÁ</i> : Monopóly a protimonopolná politika .....	861
<b>Profilly</b>	
<i>Kornel Stodola - M. Fabricius</i> .....	876
<b>Recenzie</b>	
<i>ŠÍBL, D. a kol.</i> : Malý slovník trhovej ekonomiky - <i>S. Vachanová</i> .....	880

## CONTENTS

### Articles

*Ivan JAKÚBEK*: Public Sector and Formation of Labour Capital (Slovak) ..... 803

*Elvira DUDINSKÁ - Monika ŠESTÁKOVÁ*: Interrelation between Enterprise Management and Information Systems under Conditions of a Market Economy (Slovak) ..... 818

### The Czecho-Slovak Economy: Diagnosis of the Situation and Prediction

*Ivan ŠUJAN*: Analysis and Forecast of the Czecho-Slovak Economy in 1991-1993 (Slovak) ... 832

*Růžena VINTROVÁ*: Economic Recession and Possibilities of Recovery (Czech) ..... 841

*Ivan ANGELIS*: Trade Policy of the CSFR with Special Regard to Competitiveness and to Export Promotion Program (Slovak) ..... 846

### Consultations

*Jaroslav HUSÁR*: How to Understand the Macroeconomic Variables? (Slovak) ..... 850

*Ladislav UNČOVSKÝ - Ivan BREZINA - Jana DOLINSKÁ*: Monopolies and Antitrust Policy (Slovak) ..... 861

### Profiles

Kornel Stodola - *M. Fabricius* ..... 876

### Book Reviews

ŠÍBL, D. a kol.: Short Dictionary of Market Economy - *S. Vachanová* ..... 880

## S t a t e

### Verejný sektor a formovanie ľudského kapitálu

Ivan JAKÚBEK\*

Podstata prebiehajúcich zmien v česko-slovenskej ekonomike fixuje dôležitosť skúmania tých faktorov, ktoré vedú k pozitívnym posunom v hospodárskej aj v sociálnej dynamike. Blokovanie transformačných efektov sociálnej sféry na dynamiku ekonomických činností - ktoré bolo u nás praktikami industriálnej vývojovej logiky silne zabrzdené - preto zjavne naliehavo postavilo do popredia otázku zdrojov, príčin a dôsledkov kvalitatívnych zmien v rastovom procese.

V historicky unikátnej situácii transformácie našej ekonomiky sa aj v tejto oblasti polarizuje teoreticko-metodologické spektrum názorov rôznych koncepcií a škôl, a to osobitne v otázkach vzťahov trhového liberalizmu a štátnych regulačných zásahov.

#### 1. Postavenie verejného sektora v ekonomickom systéme

V kvalitatívne nových podmienkach presadzovania filozofie trhového mechanizmu nadobúda kľúčový význam analýza problémov spätých s postavením a miestom verejného sektora v rozvojových procesoch, osobitne v rozvoji ľudského kapitálu. Táto téma, rozoberaná na stovkách strán odbornej literatúry, zauzľuje sa v rôznosti teoretických názorov a koncepcií, v ktorých je sústredené - zvlášť v súčasnosti u nás - veľmi mnoho otvorených otázok trhového a mimotrhového uspokojovania potrieb.

Dôvodov na to je viacero: transformácia našej ekonomiky na trhovú sa usku-točňuje v období, keď aj krajiny s vyspelým trhovým hospodárstvom prehodnocujú spôsob a efekty fungovania verejného sektora. Doterajší priebeh hospodárskych procesov zjavne naznačil, že po dlhom povojnovom období ekonomického rastu došlo k vážnejším krízovým výkyvom na prelome 70. a 80. rokov. Pre dlhodobé rozvojové zámery sa preto začali znova a po novom hodnotiť teoretické prístupy k fungovaniu vzájomných vzťahov štátu a trhu. Teoreticky a metodologicky podložené rôzne koncepcie sa snažia bližšie objasniť, v čom sú prednosti a v čom nevýhody trhového liberalizmu, v čom sú klady a nedostatky štátnych regulačných zásahov pri dosahovaní ekonomickej rovnováhy.

---

\* doc. Ing. Ivan JAKÚBEK, CSc., Ekonomická univerzita, Dolnozemska cesta 1, 852 19 Bratislava

Na pozadí rôznych modelových stvárnení úplne zreteľne vidno, že z vecného hľadiska sú motivované prebiehajúcimi vedecko-technickými zmenami. Pod ich vplyvom vzniknutá konštelácia (technologické zmeny, počítačové a informačné technológie) totiž mení rozvojové úvahy o kapitálovej a pracovnej náročnosti a zakladá úplne nové trendy v rozvoji prvkov verejného sektora, predovšetkým v budovaní jeho infraštruktúrnej vybavenosti. Nevídane dynamický nástup týchto technologických zmien aj do oblastí spotrebných procesov, od využitia osobných počítačov v domácnostiach, až po modernizáciu obstarávania rôznych druhov služieb "na mieru" zákazníka, to všetko otvorilo nové alternatívy vzťahov trhového a mimotrhového uspokojovania potrieb. Podnietilo dokonca niektorých teoretikov k zavrnutiu klasickej teórie spotrebiteľských preferencií, k vytváraniu teórie nového aktívneho spotrebiteľa - prozumenta (používa sa aj preklad prosumer), čo podľa uvedených teoretických konceptov povedie k zatlačaniu trhu a výmeny, zmení vzťahy v oblasti spôsobov financovania verejných výdavkov. (Pozri napr. [11].)

Narastajúca obsahová zložitosť týchto ekonomických a sociálnych procesov našla prirodzenú odozvu v regulatívnych mechanizmoch ekonomickej a sociálnej politiky. Procesy deregulácie, liberalizácie a privatizácie v oblasti verejného sektora, ktoré v ekonomicky rozvinutých krajinách prebiehajú, sú len potvrdením toho, že v spôsobe a štýle života spoločnosti, v hlbšom vzájomnom prepojení jeho ekonomických a sociálnych stránok sa uskutočňujú zásadné kvalitatívne zmeny. Počnúc od motivačných a demotivačných aspektov v oblasti práce a spotreby, až po stimulačné a destimulačné kritériá vo sfére voľného času, vzdelávania, úspor atď.

Stručný pohľad na vývoj v danej oblasti makroekonomickej teórie a politiky ukazuje, že prakticky do obdobia 70. rokov vo väčšine hospodársky vyspelých krajín prevládala keynesovská makroekonomická politika, ktorá sa opierala o rozsiahly štátny sektor. Zameriavala sa na regulovanie efektívneho dopytu, mala dlhodobu expanzívny charakter a v pomerne priaznivých podmienkach sa (viac-menej) plynule transformovala na stimulovanie ponuky. Pravda, so zmenou ekonomických podmienok vidieť postupné znižovanie účinnosti keynesovských hospodárskopolitických opatrení. Začínajú silnieť názory, že jednostranné uplatňovanie keynesovskej hospodárskej politiky narúša fungovanie trhového prostredia tým, že vo viacerých prípadoch poskytuje falošné mikroekonomické signály a oslabuje trhový "odmeňovací" a "sankčný" mechanizmus. Tieto poznatky vedú k záverom, že automatické traktovanie keynesovskej kompenzačnej politiky (s jej nediferencovaným pohľadom) môže vytvoriť nebezpečenstvo, že pri vzniku ekonomických ťažkostí podniku (ov), resp. celého odvetvia, spravidla nemožno identifikovať ich skutočné príčiny. (Napríklad ak vzniknú problémy odfytu, ťažko je spoľahlivo určiť, či ide o bežný cyklický jav, alebo o prejav dlhodobejšej štruktúrnej krízy.) Použitie "spoľahlivého" keynesovského inštrumentária

na kompenzáciu nedostatočného efektívneho dopytu takto - ako dôvodia odporcovia tejto koncepcie - bráni presadeniu prirodzených regulačných síl trhu. Poukazujú na to, že čím dlhodobejšie sa oddeľuje ponuka od dopytu, konzervuje sa jej zastaraná štruktúra, tým viac sa vytvárajú "skleníkové podmienky" pre podniky, neaplikujú sa moderné technológie a je potrebných viac prostriedkov na udržanie kompenzačného dopytu štátu, ktorý musí byť sprevádzaný subvencovaním stratových podnikov. Potrebné prostriedky sa získavajú vyšším zdanením, zafažením dobre fungujúcich častí ekonomiky, z čoho rezultujú závery, že "náklady" štátneho regulovania začínajú zjavne prevyšovať "výnosy". V konkrétnych hospodárskych politikách niektorých krajín sa preto začína prehodnocovať ekonomická úloha štátu. Presadzovaním procesov deregulácie sa prebudúvajú vzťahy medzi štátom a súkromnopodnikateľskou sférou.

To na strane jednej. Na strane druhej treba vidieť, že fenomén prebudovania ekonomických pozícií štátu, s ktorým sú spájané posuny od mimotržových foriem k trhovým formám uspokojovania potrieb, súvisí v štáte blahobytu s dosiahnutou úrovňou ekonomického rozvoja krajiny a životného štandardu obyvateľstva. Po desaťročiach budovania štátu blahobytu v ekonomicky rozvinutých krajinách sa jeho dominantami stali dva vzájomne prepojené prvky:

- Dosiahnutý životný štandard umožnil (stále) väčšej časti obyvateľstva hradiť si náklady na uspokojovanie potrieb z vlastných prostriedkov a v znižujúcej sa miere byť závislý od sociálnej starostlivosti, garantovanej štátom. (V praxi sa to realizuje navyše v prípadoch, keď spotrebiteľ nie je limitovaný rozpočtom domácností a má záujem o nadštandardný rámec služieb, poskytovaných vo verejnom sektore.)

- V sociálnej oblasti sú vybudované základné systémy a štruktúry, garantujúce jednotlivým sociálne odkázaným subjektom primeranú sociálnu starostlivosť.

## 2. Štátna ingerencia v protipóle príčin zlyhania trhu

Prakticky sto rokov sú západné demokracie konfrontované s fenoménom rastúceho verejného sektora. Faktografia dokumentuje, že v uvedenom období verejný sektor v západných priemyselných krajinách temer bez výnimky expandoval. Tendencie verejného sektora hrať stále rastúcu úlohu potvrdzujú analýzy hospodárskych dejín väčšiny krajín, ktoré sú charakterizované silnými zásahmi vlád.<sup>1</sup>

V týchto súvislostiach treba vidieť, že nové spoločenské usporiadanie vzťahov medzi kapitálom, prácou, štátom a trhom znamenalo postupné presadzovanie:

- koncepcie štátu blahobytu a s ňou spätého riešenia problémov chudoby,

<sup>1</sup> Podrobnú analýzu štruktúrno-genetického pohľadu na úlohy štátnej regulácie od dôb merkantilizmu až po súčasnosť obsahuje štúdia [7]. Etapizáciu vo vývoji funkcií štátu v konfrontácii s vývojom ekonomického myslenia podrobne rozoberá [5].

znovurozdeľovania príjmov, zabezpečenia zdravotnej starostlivosti, vzdelania a sociálnej spravodlivosti;

- projekcie makroekonomickej regulácie s cieľom zabezpečenia zamestnanosti a regulovania inflácie;

- adaptačných zmien v procese znárodnenia z dôvodov štátnej kontroly monopolu.

Otázniky nad takto presadzovanou ekonomickou a sociálnou politikou štátu sa objavili až vtedy, keď ekonomické náklady na ekonomickú a sociálnu činnosť štátu - pri spomaľujúcich sa tempách ekonomického rastu - začali sa javiť ako relatívne vysoké. Rastúce finančné náklady, nevyhnutné na reprodukčný cyklus jednotlivých oblastí verejného sektora a poskytovanie rôznych dávok sociálne handicapovaným subjektom viedlo zákonite k zvýšeniu daňových sadzieb a celkovej úrovne zdanenia. V tomto rámci, umocnenom ekonomickou krízou začiatkom 80. rokov, znovu a po novom sa otvorila otázka ovplyvňovania dynamiky ekonomických a sociálnych procesov z pozície obsahových a funkčných zmien vo vzťahoch "štátu a trhu".

Dlhodobý, stále výraznejší rast verejného sektora začal predstavovať problém, ku ktorému sa nemožno stavať indiferentne. Veľkosť, usporiadanie a vývoj v oblasti štátnej regulácie má totiž zjavné relevancie pre blahobyť krajiny. Proti predstavám, opierajúcim sa o tradičnú normatívnu analýzu verejného sektora - ktorá predstavuje štát najmä ako prostriedok na zvyšovanie národohospodárskej efektivity, t. j. na zvyšovanie výdavkov na poskytovanie verejných statkov a služieb, odstránenie externalít atď. - začínajú sa stavať teoretické názorové prúdy, podľa ktorých každé rozšírenie štátnej aktivity vo verejnom sektore vyvolá negatívne účinky na alokáciu zdrojov. Táto skupina teoretikov v podstate protiargumentuje tým, že celkový, blahobyť obmedzujúci účinok rozšírenia poľa pôsobnosti štátu vzniká predovšetkým preto, lebo indukuje popudy, ktoré relatívne znižujú atraktivitu alokácie zdrojov pre produktívne, t. j. blahobyť stimulujujúce súkromnohospodárske aktivity. Zdôvodňuje sa pritom, že dochádza k vnútornému protirečivému procesu v tom, že v motivačnom prostredí stále viac prevažujú snahy jednotlivcov o zachovanie výhod, plynúcich z jednotlivých štátnych opatrení, sprevádzané snahou vyhnúť sa reprodukčným nákladom (obchádzanie daňových predpisov atď.). Nielen z rýdzo teoretického hľadiska vyplýva závažnosť riešenia tohto problému, a to najmä vtedy, keď spomínané nevýhody presahujú stimulujujúce výhody jednotlivých štátnych zásahov.

Snaha postihnúť narastajúcu obsahovú zložitnosť budúcich ekonomických procesov stavia preto do popredia otázku, či ďalší rast verejných výdavkov nepovedie k prevažne negatívnym sociálnym dôsledkom. Inými slovami, či zvýšená štátna aktivita kauzálny nebude mať stále silnejší negatívny vplyv na sociálne stimulačné štruktúry v porovnaní so želaným účinkom, či teda rozšírenie vplyvu vlády v štátnych regulačných zásahoch nenesie v sebe zároveň zárodok nebezpečenstva ovplyvnenia národohospodárskeho životného štandardu. Tento problém



je tiež jedným z dôvodov, prečo mnohí národohospodári pozorujú zistený dlhodobý vývoj výdavkov verejného sektora s istou dávkou nedôvery.

Pretože rast verejného sektora nemožno traktovať ako prevažujúco autonómny - bez súvislostí sa odvíjajúci - proces, k týmto problémom treba pristupovať z pozície integrálneho pohľadu na objektívne obsahové zmeny v ekonomickom a sociálnom rozvoji. Ako ešte uvedieme, napriek viacerým rozpracovaným teoretickým koncepciami, súčasnosť nedisponuje ucelenou teóriou verejného sektora, pomocou ktorej by bol fenomén rastu štátneho vplyvu exaktne zdôvodnený. Zdôvodnený (kauzálny či funkčný) predovšetkým z hľadiska zodpovedania nasledovných otázok:

- je proces rozšírenia štátneho vplyvu monotónny alebo reverzibilný;
- zodpovedá tento vývoj preferenciám väčšiny, alebo je výsledkom určitých stochastických (neovplyvniteľných) mechanizmov;
- existuje vôbec možnosť stacionárnej rovnováhy v tejto oblasti;
- slúži existujúci rast verejného sektora zachovaniu sociálneho mieru v trhovom hospodárstve, alebo sa tým zostrujú spoločenské problémy;
- do akej miery možno v budúcnosti rátať s poklesom všeobecného blahobytu;
- je rast verejného sektora výsledkom nesprávnych rozhodnutí, ktoré boli prijaté v eufórii z technického rozvoja posledných sto rokov so skreslenými očakávaniami;
- aké prostriedky a spôsoby ovplyvnenia tohto vývoja sú v súčasnosti k dispozícii, ak vychádzame z tézy, že ide o obojstranné prekonávanie nedokonalosti fungovania trhu a štátnej regulácie, že existujúce nedostatky trhu si vyžadujú štátne zásahy, ktoré však rovnako majú svoje nedostatky.<sup>2</sup>

Vo vzťahu k týmto dôvodom sa prehĺbuje teoretické poznanie, že ani štátna realokácia ekonomických zdrojov (napr. daňovo distribučným mechanizmom) nie je dokonalá, a teda nie je bezozvyšku možné operatívne uvažovať, že štát automaticky preberie riešenie zlyhania trhu. V tomto celkovom rámci sa zjavne prejavujú problémy tzv. zlyhania vlády, resp. nedostatky štátnej regulácie, t. j. regulačné chyby, ktoré spočívajú:

- jednak v tom, že zdroje nie sú alokované (z rýdzo ekonomického hľadiska) efektívne,
- jednak v tom, že v rámci samotného verejného sektora absencia trhových síl spôsobuje internú neefektívnosť, čo poskytuje "vodidlo" pre neefektívne správanie poskytovateľa i spotrebiteľa v oblasti poskytovania verejných statkov a služieb.

Nezávisle od toho, že ekonomická veda už dávno zdôvodnila nevyhnutnosť existencie verejného sektora (túto potrebu zdôvodnil už A. Smith vo svojom diele *Bohatstvo národov*), doposiaľ niet všeobecného konsenzu o tom, aký

<sup>2</sup> V tomto príspevku nemožno z rozsahových dôvodov podrobne analyzovať povahu príčin zlyhania trhu i štátnej regulácie. Čitateľa odkazujeme na literatúru: [6; 10].

rozsah má mať verejný sektor v porovnaní so sektorom súkromným. Súčasné teoretické diskusie okolo optimálneho rozsahu verejného sektora a špecificky verejných výdavkov ovplyvňujúcich rozvoj ľudského kapitálu sú značne protirečivé. Hlavne z dôvodu neexistencie jednoznačne objektívnych a presne kvantifikovateľných argumentov o optimálnej veľkosti "verejnej príjmovej a výdavkovej štruktúry", ako aj zjavného vplyvu množstva subjektívnych prvkov a hodnotových kritérií majúcich charakter skôr sociálnej než ekonomickej povahy. Návrat ekonomickej teórie k uvedeným otázkam sa takto stáva návratom k hlbšiemu objasneniu príčin nedostatkov trhu a nedostatkov štátnej regulácie, ktoré by sa mali zodpovedajúco premietnuť v neustálej snahe spojiť "zásady trhu so zásadami sociálneho vyrovnania" (pozri [9, s. 244]).

### 3. Rozsah a príčiny rastu verejných výdavkov

Teória verejných statkov ako jadro neoklasického zdôvodnenia existencie verejného sektora je založená na pochopení zlyhania trhu v tých prípadoch, keď trh nie je schopný realizovať súčasne tri "paretovské podmienky" maximalizácie blahobytu. Vychádza sa tu z faktu, že "verejné statky" pre svoje technicko-ekonomické vlastnosti (všeobecná použiteľnosť, všeobecná dostupnosť týchto statkov pre obyvateľstvo) sa dosť dobre nehodia do trhového mechanizmu, lebo svojou povahou vylučujú alebo obmedzujú konkurenčné prostredie a efektívne možnosti výrobcov. Tento problém sa v ekonomickej teórii vysvetľuje pomocou analýzy *Paretoho optima* [1, s. 7-24].

V. Pareto rozlišuje dva pojmy súvisiace s uspokojovaním potrieb:

- "ofelimitu", ako prísne ekonomický pojem, vyjadrujúci bezprostredné uspokojenie, ktoré spotrebiteľia získajú z vlastnej spotreby tovarov a služieb;
- pojem *užitočnosť*, ktorý je však podstatne iný, nevzťahuje sa len na uspokojovanie potrieb, ktoré jednotlivec získa z vlastnej spotreby, ale zahŕňa všetky ostatné zdroje uspokojovania potrieb, vrátane tých, ktoré predstavujú spotrebu ostatných členov spoločnosti, resp. ich životnú úroveň.

V takomto chápaní sa termín *užitočnosť* vzťahuje aj na uspokojovanie potrieb prameniacych z určitej formy organizovania života spoločnosti, z rozdelenia príjmov alebo z poskytovania tovarov a služieb prostredníctvom verejného sektora, dokonca aj vtedy, keď to priamo nezvyšuje "ofelimitu" jednotlivca. Z toho tiež vyplýva, že individuálne preferencie *užitočnosti* nie sú podmienené len klasickými trhovými vzťahmi, ale aj volebnými hlasovacími procedúrami a inými formami spoločenského rozhodovania.

Z toho, pravda, vidieť jednu ťažkosť rozšíreného teoretického vysvetľovania individuálnych preferencií *užitočnosti*: zatiaľ čo v ekonomickej teórii ich berieme ako dané, a teda ich ekonomické determinanty ako objektívne dané, v skutočnosti sú podmienené nielen ekonomicky, ale aj spoločensky - sociálnymi limitmi

a kultúrnymi hodnotami. Tým skôr, že aj ekonomický problém alokácie zdrojov nemožno vysvetliť len striktne ekonomicky. To je dôvod, prečo ani alokácia zdrojov do verejného sektora nie je jednoznačne definovateľná. Len veľmi ťažko možno jednoznačne ekonomicky definovať alokáciu prostriedkov štátneho rozpočtu na uspokojenie jednotlivých potrieb domácností, sociálnych skupín a celej spoločnosti.

Podľa bežného ekonomického výkladu Paretovej teórie však predsa len možno identifikovať určité podmienky pre optimálnu alokáciu zdrojov. Ak sa ceny dostanú na úroveň marginálnych spoločenských nákladov výroby, potom bude hospodárstvo fungovať takým spôsobom, že nebude možné zlepšiť situáciu jedného člena spoločnosti bez toho, aby sa tým nezhoršila situácia iného jednotlivca. Tento logický záver Paretovho optima však vedie teoreticky - a zdá sa, že všeobecne v ekonomickom chápaní - k ďalšiemu záveru nielen s ekonomickým, ale v podstate so spoločensko-hodnotovým obsahom: *každý krok, každá zmena smerom k Paretovmu optimu je žiadúca, treba len naplno využiť každú možnosť, ktorú k tomu spoločnosť má.*

Toto je veľmi cenná myšlienka, ktorú viacerí teoretici nastoľujú vlastne ako otázku. Je to otázka nanajvýš dôležitá, pretože sa týka tak vzájomného vzťahu trhového mechanizmu a ekonomického rastu, ako aj vzájomných súvislostí ekonomického a sociálneho rozvoja. Trhový mechanizmus a konkurenčné podmienky vedú podľa všeobecne známych zásad na jednej strane k maximálnemu využitiu ekonomických, sociálnych a prírodných zdrojov, na druhej strane však pritom neberú dostatočný zreteľ na potreby obyvateľstva. Ako sme už naznačili v prípade verejných statkov, ale aj v prípade meritórnych statkov (teda vzťahujúcich sa na uspokojovanie tých potrieb obyvateľstva, ktoré sa stali súčasťou hodnotového systému a spoločensky uznanej kvality života - napr. vzdelanie, sociálna starostlivosť a pod.), trhový mechanizmus preferuje ekonomické kritériá pred spoločenskými kritériami. Čím dôslednejšie pôsobia trhové sily, tým horšie je uspokojovanie niektorých potrieb, hlavne v nízkych príjmových skupinách. Ekonomické prednosti využívania obmedzených ekonomických zdrojov sa v maximálnej miere dostávajú do protirečenia i s kvalitou a dynamikou ľudského kapitálu, i so životným prostredím.

Ak vyjdeme z toho, že rôzne obmedzujúce podmienky a charakteristiky ekonomického prostredia, jednotlivých výrobkov a služieb nevedú k optimálnemu uspokojeniu potrieb obyvateľstva, ak sú determinované len pôsobením trhových vzťahov, potom sa problém rozsahu verejného sektora dá vidieť v novom zornom uhle. Totiž v tom, že rozsah verejného sektora a verejných výdavkov nemožno jednoznačne určiť "zhora", z makroekonomickej agregovanej roviny, ale že pre jednotlivé ekonomické činnosti (alebo pre skupiny ekonomických činností) treba špecificky preskúmať, do akej miery fungovanie voľného trhu v tej-ktorej ekonomickej činnosti môže alebo nemôže zabezpečiť dosiahnutie Paretovho optima a kedy predstavuje najlepšiu alternatívu verejný sektor.

Skôr, ako sa pokúsime stručne analyzovať tento problém, ešte uvedieme jednu dôležitú poznámku. Pri použití kritéria Paretovho optima na alokáciu zdrojov môžeme teoreticky vysvetliť, ktoré ekonomické činnosti, výrobky alebo služby tomuto kritériu zodpovedajú, teda, že o alokácii zdrojov môže rozhodnúť trhový mechanizmus. Zároveň je však známe, že sú určité ekonomické činnosti, výrobky alebo služby, ktoré sa svojou povahou kritériu Paretovho optima vymykajú a na alokáciu zdrojov je potom potrebný štátny zásah do trhového mechanizmu (v našom prípade verejný sektor). Aj v prípade, že kritérium Paretovho optima možno uplatniť na alokáciu zdrojov, platí toto optimálne rozdelenie obmedzených zdrojov len na danej úrovni rozdelenia príjmov. To znamená, že pre rozličné rozdelenie príjmov budú platiť iné "Pareto-optimálne" alokácie zdrojov.

Pri hľadaní vhodného systému trhového a mimotrhového uspokojovania potrieb je tento aspekt rozdelenia príjmov nesmierne dôležitý, lebo obsahuje spoločensky uznávanú potrebu transferových platieb, pomocou ktorých sa zo štátneho rozpočtu poskytuje podpora na zlepšenie príjmovej situácie v domácnostiach najnižších príjmových skupín a na zabezpečenie potrieb domácností, ktoré sú na túto pomoc zo sociálno-ekonomických dôvodov odkázané.

Všimnime si, ako sa tento problém javí v oblasti *verejných statkov*.<sup>3</sup> Ako sme už naznačili, verejné statky majú špecifické charakteristiky - všeobecnú použiteľnosť a všeobecnú dostupnosť - ktoré bránia tomu, aby sa prostredníctvom trhového mechanizmu dala zabezpečiť optimálna úroveň ich outputu. Je to tak z viacerých dôvodov.

Podľa Paretovho optima by sa ceny tovarov mali rovnať marginálnym nákladom; tým sa dosiahne stav, keď nebude možné ďalej zvýšiť úroveň blahobytu jedného spotrebiteľa bez toho, aby to nebolo na úkor iného spotrebiteľa. Miera uspokojenia potreby, resp. užitočnosť, ktorá sa dosiahne pri takomto ekonomickom usporiadaní cien a nákladov, je tak indikátorom ekonomického blahobytu. V prípade verejného statku (ako napr. osvetlenie ulíc, obrana, múzeá, televízne vysielanie a pod.) však môže tento druh výrobku alebo služby poskytnúť úžitkovú hodnotu pre ďalšieho jednotlivca bez toho, aby to bolo na úkor niekoho iného, čo vyplýva zo všeobecnej použiteľnosti (užitočnosti) verejného statku. Marginálne náklady na jednotku úžitkovej hodnoty pre ďalších jednotlivcov sa teda rovnajú nule. To by znamenalo, podľa Paretovho kritéria, že na tejto úrovni by sa cena tovarov - verejného statku - mala rovnať nule.

Pritom, pravda, môžu existovať nenulové dodatočné náklady na dodatočnú jednotku outputu (televízne vysielanie, svetlo majáka, osvetlenie ulíc atď.). V tomto prípade sú potrebné určité fixné náklady, takže dlhodobé marginálne

<sup>3</sup> Opierame sa tu o expertíznu štúdiu [3].

náklady ponuky treba vziať do úvahy pri určovaní optima celkového outputu. K tejto otázke existuje viacero teoretických názorových prúdov a štúdií, s hľadáním odpovede na otázku, aká by mala byť optimálna ponuka verejných statkov na voľnom trhu a aká má byť spoločensky optimálna ponuka.

Ďalšia vlastnosť verejných statkov, *všeobecná dostupnosť*, vyplýva z toho, že vzhľadom na samotnú povahu tohto výrobku alebo služby je takmer nemožné (alebo veľmi problematické) pre dodávateľa chrániť si vlastnícke práva. Vzhľadom na tieto charakteristiky je v prípade verejných statkov fakticky nemožné zabezpečiť optimálnu ponuku prostredníctvom trhového mechanizmu.

Podľa Paretovho kritéria cena pre každého ďalšieho užívateľa (ktorý však nijako neovplyvňuje možnosť ešte ďalších užívateľov zvýšiť mieru uspokojenia ich potrieb, napr. pri prechode osvetlenou ulicou) by sa mala rovnať nule. Avšak súkromný podnikateľ nebude predávať za nulové ceny, ale za určité pozitívne ceny, čo podľa Paretovho kritéria optima znamená suboptimálny stav. Aj vtedy však, keď sa určitá potreba uspokojuje z verejných prostriedkov, hľadá štát (verejnosť) možnosť hradiť náklady vložené do vybudovania a poskytovania verejného statku. (Za majáky napr. platila loď poplatok v poslednom prístave, v ktorom oznamovala svoju trasu popri majáku; na úhradu nákladov za televízne alebo rozhlasové vysielanie sa tiež stanovuje cena - poplatok, ktorý je spotrebiteľ povinný zaplatiť na základe právnych predpisov.)

Inými slovami, aj pri takých tovaroch, ktoré sú definované ako verejné statky, možno zaviesť isté trhové formy, resp. trhové prvky, podopreté legislatívno-normatívnou politikou, ktoré vlastne predurčia "optimálny output". Z toho tiež vyplýva, že pre ten-ktorý tovar možno formovať zmiešané formy trhového aj mimotrhového uspokojovania potrieb. (Príkladom môže byť napr. televízne vysielanie, kde prevažujú trhové formy poskytovania tejto služby a televízne spoločnosti na seba "zarábajú" prostredníctvom vysielania rôznych reklám.)

Mnohé činnosti majú z tohto aspektu vlastne zmiešaný charakter, "mix" súkromného a verejného statku. Na hľadanie ekonomicky optimálneho riešenia je potom potrebné iba konkrétne analyzovať, ktorá z foriem uspokojenia potreby - alebo aká kombinácia trhového a mimotrhového uspokojovania potrieb - je najefektívnejšia.

Pri určení celkovej úrovne ponuky, ktorá by bola na úrovni Paretovho optima, existujú, pravda, i ďalšie prekážky; napríklad problém určiť potenciálny úžitok pre spotrebiteľov, resp. dopytovú krivku pre určitý verejný statok. Tu sa naráža na známu dilemu, či zavedenie určitého verejného statku, rozšírenie jeho kapacít má predstavovať buď zvýšenie spotrebiteľského úžitku, alebo zvýšenie osobného zdanenia spotrebiteľa. Uvedený aspekt komplikuje ekonomické úvahy o tom, ktoré potreby a v akom rozsahu majú byť uspokojované verejným sektorom.

Okrem ekonomických aspektov, v ktorých spotrebiteľ vystupuje predovšetkým ako "homo economicus", vnášajú sa pri znovurozdeľovaní príjmov do ekonomických analýz už spomínané sociálne, morálne a iné hodnotové aspekty.

#### 4. Verejný sektor a hospodárska politika

Dosiaľ uvedené poznatky ukazujú na zjavné problémy stanovenia "optima" verejných výdavkov v oblasti formovania ľudského kapitálu. Vytvárajú len základný rámec pre realizačné kroky hospodárskej politiky v štruktúrnych charakteristikách ďalšieho vývoja verejného sektora. Z toho tiež vyplýva, že len v konkrétne vymedzenom rámci hospodárskej politiky sa dá meritorne riešiť podstatná otázka - ako orientovať aktivity verejného sektora, aby pozitívne ovplyvňoval efektívnosť ekonomiky.

Pri založení a podporovaní menovitých stratégií rozvoja verejného sektora možno vychádzať z "poznatkového aparátu" vplyvu jednotlivých faktorov na jeho rast. Pri účinkoch ich vplyvu treba osobitne rešpektovať, že v rámci manévrovacieho priestoru hospodárskej politiky v oblasti verejného sektora majú svoje vnútorné a vonkajšie implikácie s krátkodobým a dlhodobým účinkom.

Pri interných faktoroch sa odvodzuje podstata vnútorného hospodárskeho a sociálneho diania, blízkeho k politickému rozhodovaniu. Ako príklad možno uviesť účinky nátlakových skupín, byrokracie a "excesívnych" vlád, ktoré kladú na jednotlivé oblasti verejného sektora so zreteľom na hospodársku situáciu neprimerané požiadavky ich rastu. Sem sa zaraďujú aj tzv. "responzívne" elementy, ktoré reagujú na meniacu sa sociálnu situáciu a predstavujú rôzne diferencované požiadavky na výdavky zo štátneho rozpočtu v rôznych oblastiach sociálnej politiky. A to buď v systéme založenom na *Pay As You Go* (platiť ako príde), teda na pokrytí potrieb tak ako vznikajú, alebo prostredníctvom fondového systému.

Z rozsahových dôvodov nie je možné podrobne objasniť vplyv jednotlivých uvedených faktorov (podrobnejšie pozri [4]). Preto sa sústredíme iba na stručnú analýzu toho, ktoré faktory pôsobili, resp. nepôsobili na vývoj rastu verejných výdavkov a ktoré v rozhodujúcej miere viedli k rastu verejného sektora v krajinách západnej Európy od roku 1960. Nerešpektujeme tu národné aspekty, ktoré majú imanentnú vnútornú logiku vývoja.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Mnohé z oblastí, ktoré viedli k tomuto rastu verejných výdavkov, boli samozrejme ovplyvnené národnými špecifikami. Iný rozsah mali napr. v štáte sociálneho blahobytu (zabezpečenia), kde výdavky v oblasti školstva, sociálnej a zdravotnej starostlivosti s ohľadom na zmenu deľby práce medzi rodinou a spoločnosťou vykazujú podstatne vyššie hodnoty. To je tiež jedným z dôvodov, prečo je typ štátu blahobytu (sociálneho zabezpečenia) a jeho vývoj v ostatných rokoch v strede pozornosti pri vysvetľovaní rastu verejného sektora vo väčšine európskych krajín.

T a b u l k a 1

Vplyv rôznych faktorov na vývoj verejného sektora z hľadiska krátkodobých a dlhodobých účinkov

Ukazovatele	Krátkodobé účinky	Dlhodobé účinky
Interné faktory		
distribúcia	+	? 0
vyššia komplexnosť	+	+
internacionalizácia	+	+
kolísanie obchodu <sup>5</sup>	+/-	0
Baumolov faktor <sup>6</sup>	+	?
recesia	+	?
byrokracia a nátlakové skupiny	+	0
politický systém	+	+
centrálne/decentralizovaná úroveň	+	0
segmentový efekt	0	0
chybná kontrola	0	0
marxistické kontradikcie	0	0
technologické zmeny	+/-	+/-
Externé faktory		
vyšší životný štandard	0	0
demografia	+/-	?
zmenená deľba práce rodina/spoločnosť <sup>7</sup>	+	0
problémy v odhade požiadaviek	+/-	0
permanentné príjmové hypotézy <sup>8</sup>	+	+
vplyvy premiestňovania	+	0
urbanizácia	+	0
morálny hazard ("voľný jazdec") <sup>9</sup>	0	0
daňové otázky	+	0

Vysvetlivky: + = zvýšenie verejných výdavkov, ? = nebolo možné určiť,  
 - = zníženie verejných výdavkov, 0 = žiadny vplyv.

<sup>5</sup> V dôsledku obchodných cyklov vznikajúca nezamestnanosť súvisí s tým, že normálny cyklus sa opakuje každých 2-5 rokov, z čoho vyplýva, že dopyt v uvedenom období klesá a rastie.

<sup>6</sup> Baumolov princíp je založený na porovnaní zmien v produktivite dvoch rozdielnych sektorov, pričom verejný sektor je sektor s najnižším prírastkom produktivity práce. Pri tejto nízkej produktivite bude verejný sektor v porovnaní so súkromným sektorom rásť úmerne diferencii v produktivite.

<sup>7</sup> Tu sa prejavuje vplyv preberania starostlivosti verejného sektora o aktivity, ktoré boli pôvodne zabezpečované v rodinách (napr. denná starostlivosť o deti).

<sup>8</sup> Z príjmových elasticít možno dedukovať, že úmerne s rastom reálneho príjmu bude vynakladať obyvateľstvo i väčšiu časť svojho príjmu na výdavky verejného sektora.

<sup>9</sup> Tento ekonomický problém spočíva v tom, že pomoc spoločnosti vždy v sebe skrýva riziko, že sa použije nesprávne. Napríklad ten, kto si platí poistenie pre prípad nemoci alebo nezamestnanosti, bude "v pokušení" využiť tieto spoločné prostriedky aj na iné nevyhnutné prípady. Ekonomovia v týchto prípadoch hovoria o morálnom hazarde, čím opisujú situáciu, keď využitie osobných výhod poškodzuje všetkých poistencov a celú spoločnosť. "Voľný jazdec" predstavuje osobu, ktorá využíva systém sociálneho zabezpečenia bez toho, aby prispievala na jeho fungovanie.

S prihliadnutím na uvedené a berúc do úvahy niektoré empirické štúdie (pozri napr. [2; 8]), možno dospieť k záveru, že nárast verejného sektora rozhodujúco ovplyvnili nasledovné faktory: demografia, zmenená deľba práce medzi rodinou a spoločnosťou, Baumolov faktor (relatívne cenové efekty), kolísanie obchodu (vzhľadom na vyššie výdavky v období s nízkou hospodárskou aktivitou), distribúcia, politický systém, ako aj byrokracia a nátlakové skupiny. Nízky (resp. žiadny) vplyv na rast verejného sektora sa prejavil pri týchto faktoroch: vyšší životný štandard, permanentné príjmové hypotézy, vplyvy premiestňovania, urbanizácia, morálny hazard, daňové nejasnosti, vyššia komplexnosť, internacionalizácia, chybná kontrola, marxistická kontradikcia a technologické zmeny.

To je súčasnosť. A aká je budúcnosť? Z doterajších tendencií sa odvodzujú podmieňujúce východiská pre nadchádzajúce obdobie. Predpokladá sa, že to bude obdobie, v ktorom racionalita sociálnej politiky (sociálnych výdavkov na školstvo, zdravotníctvo, dôchodky, podpory v nezamestnanosti a iné podpory na udržanie životnej úrovne a na sociálne dávky a služby) bude naďalej funkčne spojená s redistribúciou medzi generáciami, intergeneračnými vplyvmi i vplyvmi vlády na korigovanie trhu.

Pri rozhodovaní o daňovom systéme sa bude oveľa dôslednejšie rešpektovať jeho vplyv na riešenie triády funkcií verejného sektora: *alokačnej, distribučnej a stabilizačnej* (s osobitným zreteľom na to, že pri zohľadnení jedného aspektu sa možno dostať do rozporu s iným aspektom).<sup>10</sup> Pravdepodobnosť vývoja vládnych sociálnych výdavkov v krajinách ES bude pritom závisieť od troch hlavných faktorov - od rastu súkromného sektora, zmien v demografických konštantách a od riešenia otázok chudoby a nerovnosti.<sup>11</sup>

Obzvlášť citlivo bude potrebné v týchto súvislostiach analyzovať situáciu, v ktorej "štát s rozsiahlou sociálnou starostlivosťou" (formovaný v škandinávskych krajinách a v niektorých menších krajinách ako Holandsko a Belgicko) prechádza štádiom vnútornej krízy, v ktorom Beveridgeova štátna zodpovednosť "od kolísky k dospelosti" nadobúda z časového aspektu rôznosť pohľadov v rozhodovaní o veľkosti verejného sektora. Znamená to posúdiť, či modifikácia vplyvu trhových síl pri zabezpečení minimálnych príjmov, redukovanie neistoty a všeobecného prístupu k určitým sociálnym službám z hľadiska legitímnosti

<sup>10</sup> Rozdielny dôraz na alokáciu, distribúciu a stabilizáciu je jedným z hlavných dôvodov, prečo krajiny ES majú rozdielnu štruktúru daní a poplatkov, prečo financovanie verejného sektora v jednej krajine je iné ako v druhej. Pravda, na rozdiely v štruktúre daní a poplatkov zjavne vplyva aj spôsob uplatňovania systému sociálnych istôt a rôzne názory na chudobu a nerovnosť.

<sup>11</sup> Na základe analýzy Lorenzovej krivky rozdelenia príjmov sa ukazuje, že v západoeurópskych krajinách smeroval po druhej svetovej vojne vývoj smerom k väčšej rovnosti v rozdelení príjmov. Tieto krajiny, majúce tradične favicovo-pravicovo politické delenie, sa v opatreniach hospodárskej politiky neodlišovali ani tak v podstate politických názorov na rozdelenie príjmov (favica požaduje rovnomernejšie rozdelenie príjmov a pravica nepopiera potrebu pomoci chudobným), ako skôr v argumentoch, aké by mali byť redistribučné účinky a v akej miere by mal na riešenie tohto problému prispieť verejný sektor v porovnaní s tým, čo môže urobiť trhové hospodárstvo.



tohto typu štátu reálne klesla. Nielen preto, lebo nebol schopný vyriešiť problémy stagflácie, ale aj z toho dôvodu, že viaceré krajiny začali vykazovať vysoký deficit vo verejných výdavkoch (hoci zvyšovali úroveň zdanenia na pokrytie výdavkov), že pokusy o regulatívne usmerňovanie dopytu boli málo úspešné, čo súborne viedlo k hypotézam o začiatkoch krízy tohto typu štátu.

Z teoretického hľadiska je naostatok potrebné zmeniť sa o strategickej línii tvorby Jednotného vnútorného trhu, trendoch zosúladenia daní a cieľ, o koncepcii vytvorenia hospodárskej a monetárnej únie (tzv. Delorsov plán), ktoré menia rozvojové úvahy, predovšetkým v smere zužovania manévrovacieho priestoru národných finančných (hospodárskych) politík v štátnych regulačných opatreniach.<sup>12</sup> Z pohľadu očakávanej konštelácie "zmedzinárodnenia" ekonomickej a sociálnej politiky, obsahujúcej tendenciu ku kohézii ekonomických a sociálnych opatrení, bude sa meniť závislosť medzi dopytovou stránkou a možnosťami verejného sektora.

## Záver

Z kontinuity myšlienok, ktoré sme o verejnom sektore a formovaní ľudského kapitálu v stati naznačili, vyplýva, že len máloktorá oblasť z tých, ktoré stoja v stredobode záujmu ekonómie, zaznamenala takú názorovú rozptýlenosť a odchýlky v kľúčových otázkach hospodárstva, osobitne v otázkach zlyhania hospodárskeho liberalizmu a úlohách štátnych regulačných zásahov.

Kvintescenciu tejto výmeny názorov možno zhrnúť nasledovne: trhové hospodárstvo je síce vysokoproduktívne (a tým aj sociálne pozitívne) usporiadanie hospodárskeho života, vytvára predpoklady zvyšovania blahobytu širokých vrstiev obyvateľstva, avšak trhový a konkurenčný systém, na ktorom sa zakladá, vyžaduje si sociálne zábezpeky pre prípady, keď si jednotlivec nebude schopný pomôcť sám. Či a v akom rozsahu je pre sociálny rozvoj adekvátna ekonomická pomoc a zabezpečenie od štátu, to závisí od prevládajúcich politických a etických presvedčení (sociálneho učenia, poznatkov sociálnej ekonómie), daných historických okolností a úspechov trhovej politiky. V spoločnosti žijúcej v blahobyte možno tieto hranice určiť inak ako tam, kde existujú "ostrovy chudoby".

V sporoch o tom, čo je pre perspektívny vývoj zastarané, čo je progresívne, čo je pre stratégiu budúceho rozvoja podstatné a čo druhoradé, kryštalizuje sa však teoreticky i empiricky potvrdený záver o významnej úlohe verejného sektora v rozvojovej dynamike. Vzdialený od využívania investícií do ľudského fakto-

<sup>12</sup> Je napríklad známe, že realizáciou druhej fázy Delorsovho plánu nemôžu jednotlivé krajiny financovať verejné výdavky na dlh, čo stavia pred krajiny s relatívne vysokou úrovňou verejných výdavkov a zdanenia náročné problémy. Rovnako skutočnosť otvorených hraníc v Európe spôsobí nevyhnutnosť istej uniformity daňových systémov, a teda aj reštrikcie, dotýkajúce sa jednotlivých daňových nástrojov. Európsky trh práce a s tým spätá harmonizácia vzdelávacích sústav, kvalifikácií, povolání bude tiež generovať istú koordináciu schém v sociálnom zabezpečení.

ra by ďalší vývoj bol vystavený nedokonalostiam všetkého druhu, tým bariéram rozvoja, ktoré patria medzi uznávané "hriechy" ekonómie. Z teórie ľudského kapitálu je zrejmé, že v rastúcej intelektualizácii a informatizácii reprodukčného procesu je kľúčová úloha ľudského faktora ako vysokokvalifikovanej pracovnej sily a tvorivej osobnosti nezastupiteľná. Nostalgické lpenie na presvedčení, že to tak nie je, vyvrátila neromantická skutočnosť vysokej závislosti národohospodárskych výsledkov od kvality použiteľných vstupov tohto činiteľa. Rôzne distorzie, ktoré z dôvodov nerešpektovania tohto faktu vznikali a vznikajú, len potvrdzujú, kde sa skrýva jeden z neuralgických bodov hospodárskej prosperity. Paralela s investíciami na vzdelávanie a výchovu, kultúru, zdravotnú starostlivosť atď., je v tomto smere očividná. Zmena "križiackeho ťaženia" proti týmto investíciám na "križiacke ťaženie" proti neefektívnemu vynakladaniu prostriedkov na tieto investície, ako aj revitalizácia sociálnych predpokladov hospodárskej dynamiky dávajú preto jasný zmysel, jasnú orientáciu v jednej z hlavných otázok - *aká má byť sociálna dimenzia trhu.*

Došlo 23. 6. 1992

## Literatúra

- [1] BECKERMAN, W.: How Large a Public Sector. Oxford Review of Economic Policy, 1986, zv. 2, č. 2, s. 7-24.
- [2] CAMERON, D.: The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis. American Political Science Review, 1978, č. 6, s. 72.
- [3] FRONKOVÁ, V.: Problémy trhového a mimotrhového uspokojovania potrieb. [Interný materiál.] Bratislava, EÚ SAV 1990.
- [4] GREVE, B.: Economics and Social Security in Europe. Journal of European Social Policy, august 1991.
- [5] HELM, D.: The Economic Borders of the State. Oxford Review of Economic Policy, 1986, zv. 2, č. 2.
- [6] KAY, J.: The Rationale of Taxation. Oxford Review of Economic Policy. 1986, zv. 2, č. 2.
- [7] LUCIANO, G.: Das Wachstum des Staatsektors. Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln. [Untersuchungen 59.] Köln 1986.
- [8] LYBECK, J.: A og Henrokson: Explaining the Growth of Government. Amsterdam, North-Holland 1988.
- [9] MÜLLER-ARMACK, A.: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Bern/Stuttgart, Springer Verlag 1976.
- [10] NOWOTNY, E.: Der öffentliche Sektor. Berlin/Heidelberg, Springer Verlag 1987.
- [11] TOFFLER, A.: The Third Wave. New York, Morrow 1980.

---

**PUBLIC SECTOR AND FORMATION OF LABOUR CAPITAL****Ivan JAKÚBEK**

The article deals with theoretical and methodological analysis of public sector components which undermine the labour capital formation. In context with processes of economic transformation the author explains a necessity of acceptance both the public sector theory knowledge apparatus and experiences from its application in the economic policy of developed countries.

At the beginning the author analyses the theoretical sources of public sector position in economic system as well as the reasons of State authority resulting from the market failure. Further there are defined and analysed the reasons of growing public expenditures and the factors (both internal and external) which have determined their extent in the European Communities' countries.

At the end the author pays attention to the factual aspects of public sector future development (the crisis of the "welfare state", creating of the Single Market, conception of the economic and Monetary Union, etc.), which can determine the extent of public sector in its allocating, distributing and stabilizing functions in the formation of labour capital.

## Vzájomný vzťah medzi riadením podniku a informačnými systémami v podmienkach trhovej ekonomiky

Elvira DUDINSKÁ\* - Monika ŠESTÁKOVÁ\*\*

Tvorba, prenos a využívanie informácií v podniku nie je len technickým problémom. Nie je to len vzťah medzi človekom a počítačovým systémom. Je to aj sociálny proces podmienený charakterom *spoločensko-ekonomického prostredia*, v ktorom podnik pôsobí, *typom komunikácie medzi ľuďmi v podniku*, ale aj medzi manažérmi v podniku a inými hospodárskymi subjektmi [1, kap. 3].

Informácie majú vždy určitý "záujmový náboj" podmienený záujmami subjektov vysielajúcich informácie. Schopnosť ľudí prijímať informácie, ich informačná citlivosť (kultúra), je podmienená nielen kvalifikáciou, technickými zručnosťami, ale aj ich záujmom pracovať s príslušným druhom (typom) informácií a ich presvedčením, že tento druh informácií môže byť užitočný. Uvedomiť si tieto súvislosti je zvlášť významné v súčasnosti, keď radikálne meníme charakter ekonomického systému (vonkajšie prostredie fungovania podnikov) a keď sa musí transformovať aj vnútorná organizačná, ale i motivačná štruktúra podniku.

### 1. Požiadavky na informácie potrebné na riadenie podniku v trhovej ekonomike

*Charakter a rozsah informácií potrebných na riadenie podniku v trhovej ekonomike sa značne odlišuje od informačných potrieb v podmienkach centrálne plánovanej ekonomiky.* Najviac sa to prejavuje na najvyššej úrovni riadenia podniku či podnikateľských zoskupení, kde by sa mala formovať podniková stratégia. Platí to však aj pre nižšie úrovne riadenia, kde sa významne zvyšujú nároky na objektívne informácie o skutočných hospodárskych výsledkoch, ale i faktoroch, ktoré k nim viedli. V centrálne plánovanej ekonomike prevládal záujem "vykazovať" čo najlepšie výsledky, a to často v rozpore s realitou. V situácii, keď sa podnik nachádza pod tlakom trhu, akékoľvek skresľovanie informácií na nižších úrovniach riadenia prekáža zostaveniu reálnych podnikových stratégií, znemožňuje odstraňovanie nedostatkov, riešenie vznikajúcich problémov a negatívne ovplyvňuje celkové hospodárske výsledky.

---

\* doc. PhDr. Elvira DUDINSKÁ, CSc., Detašované pracovisko Ekonomickej univerzity, Tajovského 11, 040 00 Košice

\*\* doc. PhDr. Monika ŠESTÁKOVÁ, DrSc., Slovenská technická univerzita, Nám. slobody 17, 812 31 Bratislava

## 2. Informácie potrebné na formulovanie podnikovej stratégie

V podmienkach centrálne plánovanej ekonomiky podnik nemal možnosť formovať si svoju vlastnú stratégiu. Musel sa sústrediť na plnenie úloh zadávaných národohospodárskym plánom. Aktívna úloha podniku sa v podstate obmedzila na vyjednávanie s centrálnymi orgánmi o čo najvhodnejších úlohách plánu a na uzatváranie dohôd s odberateľmi, ktorí v podmienkach "nedostatkovej ekonomiky" boli viac-menej nútení odoberať ponúkanú produkciu.

V trhovej ekonomike sa situácia zásadne mení. Podnik si sám musí určovať svoj výrobný program, a to tak, aby mal zabezpečený odbyť, t. j. aby kvalitou produkcie, cenou, podmienkami dodávok, prípadne rozličnými službami spojenými s predajom tovaru uspokojoval požiadavky zákazníkov, a zároveň, aby dosahoval požadovaný zisk. To je veľmi náročná úloha. Pritom nejde iba o to, aby podnik mal nejaký reálny výrobný program v danej chvíli, ktorý mu po určitý čas umožní "udržať sa nad vodou", ale aby to bol aj perspektívny program (jeho modifikácie), umožňujúci dlhodobejšiu prosperitu podniku.

Podnikovou stratégiou chápeme dlhodobý podnikateľský zámer, určenie dlhodobých cieľov podniku, a zároveň aj hlavných nástrojov (jednotlivé "politiky" podniku), ktoré majú umožniť dosiahnutie týchto cieľov [2; 7].

Podniková stratégia by mala vyjadrovať:

- čo chce podnik vyrábať (v súčasnosti a v budúcnosti);
- na aké trhy sa chce orientovať (doma i v zahraničí);
- či chce tieto zámery dosiahnuť iba vlastnými silami alebo v kooperácii s inými podnikateľskými subjektmi;
- pomocou akých výrobných zariadení a technológií chce vyrábať a ako chce získať nové technológie;
- aké investície si vyžiada realizácia podnikateľských zámerov a ako ich chce financovať;
- akú výšku nákladov a objem produkcie bude potrebovať na to, aby produkciu mohol predat' za cenu akceptovanú trhom;
- ako bude treba prispôsobiť vnútornú štruktúru podniku (vrátane motivácie zamestnancov) a systém riadenia, aby podnik fungoval dostatočne pružne a aby sa dosiahli vytýčené zámery;
- ako zabezpečiť požadovanú kvalitu produkcie a jej pružné prispôsobovanie požiadavkám zákazníkov;
- ako zintenzívniť a zracionalizovať inovačný proces v podniku atď.

Súčasťou podnikovej stratégie v našich podmienkach je aj *privatizačný projekt*, v ktorom sa má vyjadriť, aká časť majetku je určená na privatizáciu formou verejnej dražby, prípadne na predaj zahraničným partnerom, na kupónovú privatizáciu, na zamestnanecké účasti atď.

Z tohto rámcového prehľadu, čo by mala obsahovať podniková stratégia, je vidieť, aké požiadavky na informácie z toho vyplývajú pre vedenie podniku.

Podnik by mal predovšetkým dôkladne analyzovať trh, a to tak na strane dopytu, ako aj na strane ponuky.

Pokiaľ ide o *dopyt*, podnik by mal zistiť, aké sú perspektívy dopytu po produkcii, ktorú chce vyrábať, aké hlavné skupiny zákazníkov (segmenty trhu) budú na trhu existovať, aké formy marketingu by bolo najvhodnejšie použiť a pod.

V súvislosti s *ponukou*, by mal podnik poznať svojich hlavných konkurentov (domácich a zahraničných, súčasných i budúcich), ich prednosti a nedostatky, ale aj perspektívny podiel na trhu, predpokladanú inovačnú stratégiu atď. S prihliadnutím na tieto informácie by mal podnik zvoliť vlastnú trhovú stratégiu.

Podnik musí poznať aj súčasnú situáciu a odhadnúť perspektívy na trhu vstupov vlastnej produkcie (suroviny, stroje, súčiastky, ich ceny a pod.) a zvoliť si racionálne dodávateľsko-odberateľské vzťahy, príp. rozhodnúť sa, ktoré súčiastky a iné vstupy si bude vyrábať sám.

Pri súčasnej internacionalizácii hospodárskeho života musí podnik poznať aj základné trendy vo vedecko-technickom rozvoji vo svete a svoje miesto, resp. mieru zaostávania za týmito trendmi, ďalej perspektívy medzinárodnej deľby práce, možnosti kooperácie so zahraničnými partnermi. Racionálny výber zahraničného partnera si sám osebe vyžiada množstvo informácií o viacerých potenciálnych partneroch, spomedzi ktorých by si mal podnik zvoliť najvhodnejšiu alternatívu.

Na rozhodovanie o spôsobe financovania podnikateľských zámerov je potrebné poznať:

- perspektívy finančnej politiky štátu,
- podmienky úverovej politiky domácich bánk, možnosti získania záruk za úvery,
- možnosti získania zahraničného úveru,
- možnosti získania fondov predajom obligácií,
- prípadne možnosť získať zdroje emisiou ďalších akcií (pokiaľ u nás nejestvuje trh kapitálu a systém informácií spojený s normálnym fungovaním burzy, je veľmi ťažké adekvátne odhadnúť tieto možnosti).

Podnik musí poznať situáciu na trhu práce a jej perspektívy, vedieť, akú profesnú a kvalifikačnú štruktúru pracovných síl bude potrebovať.

Významným podkladom pre formovanie racionálnej stratégie sú aj informácie o vnútorných silných a slabých stránkach podniku, o produktivite práce a jej porovnanie s konkurentmi, vhodnosť či nevhodnosť existujúcej organizačnej štruktúry, motivácie a kvalifikácie zamestnancov a pod. Takéto informačné nároky často presahujú možnosti doterajších vnútro podnikových informačných systémov. Vyžadujú si tvorbu nových informácií, ktoré podniky dosiaľ nesledovali, a zároveň kladú vysoké nároky na efektívnosť komunikácie po riadiacej vertikále, ale aj na horizontálnu komunikáciu medzi jednotlivými útvarmi v podniku.

### *Ako má náš podnik získať informácie?*

V štátoch s vyspelou trhovou ekonomikou už existujú rozvinuté *informačné systémy*, ktoré disponujú zdrojmi pre tvorbu racionálnych podnikových stratégií. V tejto súvislosti je zaujímavý napr. systém Profit Impact of Market Strategy (PIMS), rozšírený najmä v USA. Základnou filozofiou tohto systému je poučiť sa z minulých skúseností vlastných, ale aj iných firiem [3; 7, s. 202-214].

Systém PIMS začala najskôr formovať diverzifikovaná americká korporácia General Electric. Táto spoločnosť pôvodne vychádzala iba zo skúseností vlastných výrobných jednotiek. Poznatky zo svojich skúseností vkladali do databázy, z ktorej mohli čerpať informácie všetky podnikateľské jednotky a útvary koncernu General Electric.

Zaujímavý pokus spoločnosti General Electric vyvolal ohlas aj v širšej podnikateľskej verejnosti a medzi teoretikmi manažmentu. Vynorila sa otázka, či by nebolo možné rozšíriť túto databázu tak, aby bola užitočná aj pre iné podniky. Harvard Business School uskutočnila výskum, do ktorého zahrnula väčší počet amerických firiem. Výsledkom tohto výskumu bolo rozšírenie databázy a zvýšenie jej praktického významu pre podnikateľskú sféru v USA. Pod vedením Ústavu pre strategické plánovanie v Cambridge (USA) sa už v roku 1975 sformoval projekt, ktorý si položil za cieľ zahrnúť do systému PIMS čo najväčší počet firiem, ktoré by boli ochotné poskytovať informácie pre spoločnú databázu a na tomto základe využívať aj výhody informačného systému. Výsledkom tohto projektu bolo vytvorenie efektívne fungujúceho informačného systému, do ktorého boli zapojené mnohé významné firmy USA a neskôr začali služby databázy PIMS využívať aj západoeurópske firmy.

Systém PIMS je zo všetkých vo svete existujúcich medzifiremných alebo nadfiremných informačných systémov považovaný za najkomplexnejší. Existujú, pravda, aj iné systémy - napr. švédsky projekt Therese, ktorý má odstrániť informačné znevýhodnenie zaostalých regiónov.

Jednou z možností pre naše veľké podniky, holdingové spoločnosti a pod., by bolo vytváranie vlastného informačného systému na princípoch PIMS.

Informačné systémy, z ktorých by podniky mohli čerpať pri zostavovaní svojej stratégie, si vyžadujú dobre fungujúcu údajovú sieť, pri budovaní ktorej musí zohrať *aktívnu úlohu štát*. Vytvorenie takejto siete presahuje možnosti jednotlivých podnikov (finančné, organizačné, informačné atď.), no na druhej strane ju nemožno vytvoriť iba "zhora", administratívnymi opatreniami štátu. Formovanie takejto siete a jej inštitucionálne zabezpečenie musí byť v súlade so skutočnými informačnými nárokmi podnikov (prípadne ich do určitej miery aj predvídať) a prispôbovať sa aj zmenám v týchto nárokoch - napr. v súvislosti s rastúcou internacionalizáciou, orientáciou na úplne nové trhy a pod.

Databáza ako základný zdroj informácií o súčasných trendoch vo vedecko-technickom rozvoji by mala byť výsledkom spolupráce medzi výskumnými inštitúciami, vysokými školami a podnikovou sférou daného regiónu. Tento regionálny zdroj informácií by sa mal dopĺňať informáciami získanými pomocou

sieťovej informačnej technológie z relevantných databázových centier regiónov na národnej i medzinárodnej úrovni.

Dôležitým predpokladom rozvoja a využívania údajovej siete je celková úroveň komunikačnej infraštruktúry, kde výrazne zaostávame za vyspelými krajinami. Rozvoj komunikačnej infraštruktúry je zároveň dôležitým faktorom atraktívnosti našej ekonomiky pre zahraničných investorov. Pri budovaní komunikačnej infraštruktúry pripadá nezastupiteľná úloha štátu, no za súčasnej finančnej situácie a pri nedostatočných skúsenostiach a technickom vybavení našich podnikov túto úlohu asi nebude môcť splniť bez aktívnej účasti zahraničného kapitálu, ktorého zainteresovanosť v tomto smere by bolo treba podporiť aj rozličnými hospodárskopolitickými opatreniami.

Informačnú pomoc štátu podnikom však nemožno redukovať len na jeho úlohu pri budovaní databáz a pri celkovom rozvoji komunikačnej infraštruktúry. Rozličné štátne a pološtátne (štátom plne alebo čiastočne financované) inštitúcie by mali aj priamo poskytovať informácie tým podnikom, ktoré nie sú schopné samy si ich získať (napr. o situácii na zahraničných trhoch, o potenciálnych zahraničných kooperačných partneroch, o predpokladanom vývoji základných makroekonomických veličín ap.). Takúto pomoc podnikom poskytujú rozličné štátne inštitúcie (centrálne i regionálne), príp. rozličné štátom financované centrá a agentúry prakticky vo všetkých vyspelých trhových ekonomikách. Kým na Západe sa táto pomoc orientuje väčšinou na malé a stredné podniky, u nás sú na takúto pomoc odkázané aj väčšie podniky. V dôsledku finančných problémov si často nemôžu dovoliť zaplatiť komerčne poskytované služby konzultačných firiem a samy nemajú skúsenosti s podnikaním v podmienkach trhovej ekonomiky.

Významnou formou nepriamej informačnej pomoci štátu podnikom môže byť aj podpora rozličných foriem spolupráce výskumu (univerzít) s podnikovou sférou. Aj tu sa možno v mnohom poučiť zo skúseností vyspelých trhových ekonomik.

Nech sa informácie o vonkajšom prostredí pri tvorbe strategického plánu získavajú z akéhokoľvek zdroja, veľa bude závisieť od subjektívnych predpokladov manažérov, najmä od vrcholového vedenia (top management) podniku, aby sa *zaviedlo systematické sledovanie vonkajšieho prostredia*, a zároveň aj adekvátne posúdilo, ktoré informácie z vonkajšieho prostredia budú relevantné pre podnikovú stratégiu.

Dôležitou úlohou vrcholového manažmentu je zabezpečiť adekvátny vnútro podnikový informačný systém a neskreslený tok informácií *zdola nahor* (od nižších úrovní riadenia k vrcholovému manažmentu) i *zhora nadol* (poskytovať informácie nižším úrovniam tak, aby boli zrozumiteľné pre príjemcov informácií, aby sa k nim dostali včas, aby riadiaci pracovníci na nižších úrovniach správne pochopili celkové ciele podniku a konali v súlade s nimi ap.). Dôležité je vytvoriť predpoklady aj pre efektívnu *horizontálnu komunikáciu* medzi rozličnými



útvary v podniku. Efektívnosť vnútro podnikového informačného systému bude do značnej miery závisieť od motivácie ľudí, od toho, ako poskytovanie neskreslených informácií, prípadne získavanie ďalších informácií a rozširovanie horizontálnych komunikačných väzieb zodpovedá individuálnym záujmom jednotlivých manažérov, a často aj radových zamestnancov podniku. Na to treba pamätať pri formovaní motivačných systémov v podniku.

### 3. Informačná pyramída v podniku

Informačné nároky, schopnosť prijímať a získavať informácie, sú rozdielne na rozličných úrovniach riadenia podniku. V tomto zmysle možno hovoriť o informačnej pyramíde v podniku.

Vrcholový manažment potrebuje predovšetkým informácie dôležité pre tvorbu podnikovej stratégie a nemal by sa zatažovať informáciami, ktoré súvisia s operatívnym riadením. V literatúre sa často zdôrazňuje, že vrcholový manažment potrebuje predovšetkým strategicky dôležité a značne agregované informácie (napr. o celkovom charaktere trhov, o celkových tendenciách vo vedecko-technickom rozvoji ap.). Platnosť tejto tézy je však relatívna. Výstižnejšie by bolo konštatovanie, že na úrovni vrcholového manažmentu sú dôležité agregátne, no zároveň aj selektívne zvolené podrobnejšie informácie,<sup>1</sup> a to tak o vonkajšom prostredí, ako aj o vnútornom fungovaní podniku. Niektoré podrobné informácie sa stávajú osobitne dôležité vtedy, keď sa podnik nachádza v krízovej situácii a keď je dôležité využiť každú maličkosť na zlepšenie jeho hospodárskej situácie. Ak sa dnes vrcholový manažment našich podnikov zaoberá aj mnohými operatívnymi otázkami, môže to byť jednak prežitok starého systému, keď podniky nemali možnosť strategicky rozhodovať (a manažéri jednoducho robia to, čo vedia a na čo sú zvyknutí), ale môže to byť aj pokus uplatniť prvky tzv. krízového manažmentu a využiť všetky možné spôsoby na prežitie podniku.

Všeobecne platí, že čím nižšia úroveň riadenia, tým menej agregované a podrobnejšie by mali byť informácie, s ktorými manažéri pracujú. Zároveň sa menej významnými stávajú informácie o vonkajšom prostredí. Aj platnosť tejto tézy je však relatívna. Niektoré informácie o vonkajšom prostredí (napr. o zákazníkoch) sú schopné získať iba nižšie úrovne riadenia, príp. decentralizované útvary (napr. divízie).

Na nižších úrovniach riadenia zohrávajú významnú úlohu informácie o samej výrobe, pričom tok informácií o skutočnom priebehu výroby je zdola nahor, t. j. z prevádzky, závodov a pod., až k vedeniu podniku. Takýmto spôsobom sa aj signalizujú problémy a prichádzajú mnohé dôležité námety na tvorbu podnikovej stratégie.

<sup>1</sup> Napríklad ak vrcholové vedenie uvažuje o vytvorení joint venture alebo dokonca fúzie s nejakým partnerom, potrebuje podrobné informácie o tomto partnerovi.

Na druhej strane zhora dolu by mali prichádzať informácie o strategických zámeroch v samej výrobe, príp. rozhodnutia o dodávateľsko-odberateľských vzťahoch (v podnikoch s vyšším stupňom centralizácie rozhodovania), o zavádzaní nových technológií a pod.

Manažéri na strednej úrovni by sa nemali zatažovať podrobnosťami operatívneho riadenia, ale mali by mať celkový prehľad o tom, aké sú výsledky výroby za určitý časový úsek (deň, týždeň, mesiac), aký je stupeň využitia kapacít, aké sú výsledky z hľadiska kvality výrobkov, ako funguje materiálno-technické zásobovanie, či existujú nejaké závažnejšie problémy v oblasti pracovných síl (kvalifikácia, motivácia, pracovná disciplína a pod.), organizácia práce atď.

Aj keď základné informácie o úlohách v oblasti výroby, materiálno-technického zásobovania, odbytu produkcie získavajú manažéri na strednej úrovni zhora, z vyššej úrovne riadenia, mali by sa aj sami aktívne podieľať na využití možností racionalizácie a dávať námety na tvorbu podnikovej stratégie. Vo *vertikálnom toku informácií* sú akýmsi *sprostredkujúcim článkom medzi vedením podniku a najnižšou úrovňou riadenia*. V súčasných podmienkach sa však zároveň *zvyšujú nároky aj na horizontálny tok informácií* medzi manažérmi na strednej úrovni - vedúcimi rozličných útvarov v podniku. Táto horizontálna komunikácia má zatiaľ väčšinou neformálny charakter. Jej intenzita závisí od iniciatívy samých manažérov. No prehábenie horizontálnej kooperácie medzi rozličnými útvarmi v podniku a prekonanie informačnej bariéry medzi nimi je dôležitým predpokladom zvýšenia efektívnosti celého podniku. Manažéri na strednej úrovni môžu na základe horizontálnej komunikácie získať dôležité informácie nielen pre vlastnú prácu, pre riadenie úseku, za ktorý sú zodpovední, ale môžu tieto informácie sprostredkovať aj vedeniu podniku ako dôležitý predpoklad na rozhodovanie o podnikovej stratégii.

Manažéri na najnižšej úrovni (majstri a pod.) pracujú s najpodrobnejšími informáciami, potrebnými na operatívne riadenie výroby. Potrebujú napr. poznať, aké sú úlohy vo výrobe na jednotlivé dni, koľko potrebujú surovín, materiálu, aká bude spotreba energie, aké je časové a priestorové usporiadanie výrobného procesu atď. Zároveň práve oni pracujú bezprostredne s ľuďmi vo výrobe, musia byť schopní ich motivovať, navrhovať odmeňovanie, ktoré by zvyšovalo efektívnosť, organizovať prácu atď. Na jednej strane získavajú informácie zo strednej úrovne riadenia a transformujú ich do konkrétnych, každodenných úloh, na druhej strane by mali citlivo reagovať na všetky námety podriadených a tieto informácie postúpiť vyšším úrovňam riadenia.

Hoci transformácia informácií o vonkajšom prostredí je predovšetkým úlohou vedenia podniku, nemožno tvrdiť, že nižšie úrovne riadenia by v tomto zmysle mali plniť celkom pasívnu úlohu. Pokiaľ prichádzajú do styku so zákazníkmi - odberateľmi, mali by signalizovať problémy, upozorňovať na zmenené požiadavky trhu, prípadne navrhovať zmeny v dodávateľsko-odberateľských vzťahoch. Práve z každodenného styku so zákazníkmi a odberateľmi môžu vyplynúť dôle-

žité informácie, ktoré by vedenie podniku samo nezískalo, avšak pre celkové zlepšenie hospodárskych výsledkov podniku sú veľmi dôležité.

Charakter informačnej pyramídy závisí od veľkosti podniku. Rastom veľkosti podniku sa obvykle zvyšuje aj počet stupňov riadenia, a tým aj stupňov v informačnej pyramíde. Rastie význam vertikálnych informačných kanálov. V malom podniku o všetkých dôležitých otázkach väčšinou rozhoduje vlastník a jeho informačné nároky i reálne možnosti získať si informácie sú pomerne skromné.

#### 4. Závislosť tvorby a využívania informácií od vnútornej organizácie podniku, význam neformálnych informačných kanálov

Získavanie informácií o vonkajšom prostredí, ako aj tvorba a tok informácií o vnútro podnikových procesoch závisia do značnej miery od vnútornej organizácie podniku, predovšetkým od jej pružnosti. Čím pružnejšia je vnútorná organizácia podniku, tým viac je spravidla schopná citlivo zaznamenať zmeny vo vonkajšom prostredí a všetky poruchy, prípadne rezervy vo vnútro podnikových mechanizmoch. Pružná organizácia podniku zároveň vytvára aj priaznivejšie podmienky pre pružný prenos informácií, v ktorom môžu zohrať významnú úlohu aj rozličné neformálne informačné kanály. Čím viac je formalizovaná organizačná štruktúra podniku, čím viac byrokratických prekážok sa stavia do cesty iniciatíve jednotlivých útvarov i pracovníkov pri generovaní a sprostredkovaní informácií, tým nižšia je spravidla "informačná citlivosť" podniku.

V hierarchickom systéme riadenia, s prísnyim rešpektovaním predpísaných vzťahov nadriadenosti a podriadenosti, vzniká nebezpečenstvo informačného monopolu vyšších úrovní riadenia. *Informačná asymetria medzi nadriadeným a podriadeným môže dosiahnuť také rozmery, že sa stáva brzdou efektívnosti* (pozri [5; 6]).

Tento problém nemožno vyriešiť iba *technicky dokonalým usporiadaním vnútro podnikového informačného systému*. Základnú príčinu treba vidieť v ľudskom faktore, v subjektívnom prístupe samých manažérov k informáciám. Mnohé dôležité informácie sa totiž vôbec *nedostanú do formálneho (inštitucionalizovaného) podnikového informačného systému a ostanú uložené iba v "hlave" manažérov*. Ide o informácie, ktoré manažéri získali z rozličných neformálnych kontaktov a ktoré do značnej miery pokladajú za svoj vlastný majetok, za faktor, ktorý môžu využiť pri formovaní svojej osobnej prestíže. Navyše, zaužívaný systém triedenia informácií často nevytvára vhodné "priechodky" pre tento typ informácií. Záleží potom iba na samom manažérovi, na štýle riadenia, na jeho záujme delegovať rozhodovanie, či sa o tieto informácie podelí so svojimi podriadenými alebo nie. Pritom je jasné, že pre efektívnosť podniku by bolo lepšie, keby prístup k týmto informáciám mali viacerí manažéri a mohli ich využívať vo svojom rozhodovaní. Nehovoriac už o tom, že ak príslušný manažér z podniku odíde, odíde s ním aj jeho "súkromný informačný systém".

Hoci tendenciu k vytváraníu informačného monopolu nemožno úplne eliminovať, celková atmosféra v podniku a prevládajúci štýl riadiacej práce môžu túto tendenciu zoslabiť, alebo naopak, zosilniť. Čím demokratickejšia je atmosféra v podniku, čím väčšia je právomoc nižších úrovní riadenia, čím viac sa využívajú participatívne formy riadenia, tým väčšia je pravdepodobnosť, že informačná asymetria nenadobudne nebezpečné rozmery, že manažéri budú mať tendenciu podeliť sa o svoje informácie s podriadenými. Čím viac autoritatívny a formalizovaný je štýl riadenia, tým väčšia je pravdepodobnosť prehlbovania informačnej asymetrie.

*Pružná organizačná štruktúra* (maticová štruktúra, projektové tímy a pod.) vytvára lepšie podmienky aj na horizontálnu komunikáciu medzi rozličnými útvarmi v podniku, na rozličné formálne i neformálne horizontálne toky informácií. V takejto organizačnej štruktúre je aj väčší priestor pre kolektívne nájdenie formulovania a riešenia problémov, čím sa zvyšuje schopnosť podniku signalizovať a riešiť problémy, ako aj učiť sa z vlastných skúseností. Prekonáva sa úzkošpecializovaný prístup jednotlivých útvarov a jednotlivých riadiacich pracovníkov k informáciám a získava sa komplexnejší pohľad na procesy prebiehajúce v podniku i na interakciu podniku s vonkajším prostredím.

Niekedy sa stretávame s námietskou, že decentralizácia rozhodovania v podniku, menej autoritatívny štýl riadenia a širšie využívanie neformálnych informačných kanálov oslabujú schopnosť najvyššieho vedenia podniku pružne a kvalifikovane (opierajúc sa o potrebné informácie) rozhodovať o dôležitých otázkach. To však *vôbec nemusí platiť* [4; 6]. Menej autoritatívny štýl riadenia, zvyšovanie právomoci manažérov na nižších úrovniach *nemožno stotožňovať s anarchiou*. Širšie využívanie neformálnych informačných kanálov neznamená, že sa oslabí centrálna pamäť podniku. Práve naopak. Ak budú jednotlivé útvary a pracovníci v podniku zainteresovaní na generovaní a využívaní informácií, ak budú vidieť, že od ich práce s informáciami závisia aj ich dôchodky a že informácie postupne do "centra" nezostanú nepovšimnuté, že vedenie podniku na ne primerane reaguje, zvýši sa aj prítok informácií do podnikovej banky dát. Zároveň sa akousi prirodzenou cestou zvýši schopnosť a ochota celého podniku pracovať s informáciami.

Skúsenosti viacerých firiem vo vyspelých trhových ekonomikách potvrdzujú, že podniky s pružnou organizačnou štruktúrou a intenzívnejším využívaním neformálnych informačných kanálov sú v skutočnosti schopné zhromaždiť viac informácií v podnikovom informačnom systéme [9] a vedenie podniku je schopné rozhodovať pružnejšie a kvalifikovanejšie než v prípade vysokocentralizovaných podnikov, s prísne hierarchickým systémom riadenia.

Väčšia ekonomická samostatnosť jednotlivých prevádzok, závodov a pod., ich premena na samostatné "centrá zisku" je aj dôležitým faktorom zvýšenia objektívnosti informácií o rozličných stránkach ich činnosti. Jednotlivé útvary v podniku si uvedomujú, že skresľovaním informácií by klamali samých seba. Pri

odhaľovanie rezerv zvyšenia efektívnosti vnútro podnikové útvary často zistia, že by bolo užitočné sledovať aj ďalšie ukazovatele, získavať ďalšie informácie o vlastnej činnosti, ktoré im nie sú "zhora" predpísané, ktoré nemusia vykazovať v hláseniach pre vyššiu úroveň riadenia. No v skutočnosti sú tieto informácie dôležité pre sledovanie efektívnosti ich vlastnej činnosti a hľadanie spôsobov jej zvyšenia. Tu sa veľmi jasne prejavuje záujmový aspekt tvorby a využívania informácií.

## 5. Inovačná aktivita a informačný systém v podniku

Ak informačný systém podniku možno chápať ako určitý model skutočného fungovania podniku, vertikálnych i horizontálnych väzieb v ňom, možno hovoriť aj o modelovom zobrazení inovačnej aktivity podniku v určitom informačnom systéme (alebo subsysteme celkového informačného systému podniku). Kým v tradičnom prístupe sa informačný systém v podniku väčšinou chápe ako uzavretý systém (kde informácie obiehajú v uzavretom kruhu medzi jednotlivými súčasťami podniku a tento okruh by nemal byť nikde prerušený), inovácie svojou podstatou znamenajú prerušenie ustáleného kolobehu informácií a v podstate (ak má byť informačná aktivita podniku efektívna) naštartovanie nového kolobehu informácií.<sup>2</sup>

Prístup k inovačnému procesu ako k procesu spracúvania informácií sa uplatnil vo viacerých prácach (napr. [11; 12]), pričom sa inovačný proces modeloval prevažne ako tok informácií medzi výskumom, konštrukciou a výrobou. Najčastejšie sa predpokladalo, že zdrojom nových myšlienok je výskum, na to nadväzuje konštrukcia, ktorá navrhne praktickú realizáciu novej myšlienky, potom sa vyrába prototyp a overujú sa funkčné vlastnosti výrobku, a napokon sa nový výrobok zavedie do štandardnej výroby. V podstate išlo o jednosmerný tok informácií.

V ostatnom čase sa v teórii inovácií dostáva do popredia myšlienka, že impulz k inováciám môže vzniknúť v ktorejkoľvek fáze inovačného cyklu, teda aj vo výrobe a v marketingu, môže prichádzať aj zvonka - od spotrebiteľa. Potom sa mení aj pohľad na inovačný proces ako na určitý typ informačného systému. Pri novom prístupe sa práve informácie stávajú akýmsi spájajúcim článkom, ktorý umožňuje integrovať výskum, konštrukciu, výrobu, marketing a aj spotrebu nového výrobku do jedného systému. Podľa takého prístupu - orientovaného predovšetkým na uspokojenie potrieb spotrebiteľa - hlavnou funkciou podniku je dodať spotrebiteľovi súbor hodnotných informácií (niektoré z nich sú stelesnené vo výrobku, iné sa poskytujú prostredníctvom reklamy, rozličných služieb a pod.), pričom všetky tieto informácie sú spoločne vyvinuté

<sup>2</sup> Pritom sa môžu meniť zdroje informácií, príjemcovia informácií, informačné médiá atď.

výskumom, výrobou a marketingom. Vzťah medzi podnikmi a ich zákazníkmi (spotrebiteľmi) sa chápe ako jeden integrovaný informačný systém, kde informácie obiehajú medzi výskumom, konštrukciou, výrobou, marketingom a spotrebou a vracajú sa späť do výskumu. Do tvorby informácií sa zapájajú pracovníci v rozličných útvaroch podniku, ktorí prijímajú určité impulzy z vonkajšieho prostredia a vytvárajú zmysluplnú, aj keď subjektívnu interpretáciu tohto prostredia. Stupeň súladu medzi subjektívnou interpretáciou a objektívnymi procesmi vo vonkajšom prostredí sa zistí až ex post, na základe výsledkov činnosti podniku. Ak sa touto činnosťou dosiahnu pozitívne výsledky, informácie sa vyberajú a dlhodobo uložia do pamäti podniku. Vedenie podniku sa o ne môže opierať pri ďalšom rozhodovaní o podnikovej stratégii.

Pri takomto prístupe sa dôraz kladie na horizontálne toky informácií medzi rozličnými útvarmi podniku a vrcholové vedenie tu vystupuje vlastne ako činiteľ, ktorého hlavnou úlohou je vytvárať priaznivé podmienky pre kolobeh informácií, zabezpečovať integritu celého informačného systému, prípadne uskutočňovať selekciu informácií do pamäte podniku podľa dosiahnutých výsledkov.

V takomto prístupe sa podnik chápe ako skutočný trhový subjekt, ktorého inováčná aktivita sa orientuje podľa požiadaviek trhu (zákazníkov). Stručne charakterizovaný informačný systém by sa ešte dal rozšíriť napríklad tak, že by sa do neho zahrnulo aj financovanie ako dôležitý aspekt inováčného procesu, prípadne niektoré ďalšie faktory dôležité pre formovanie inováčnej stratégie podniku.

Pravda, zabezpečiť integritu takéhoto informačného systému, a to jednak vnútornú (konzistenciu medzi jednotlivými informačnými aktívami<sup>3</sup> vyvinutými vnútri podniku), jednak vonkajšiu (informačný súlad medzi podnikom - jeho stratégiou, aktivitami a pod. - a trhovým prostredím), je ľahšie v pomerne stabilnom prostredí. V prudko sa meniacom prostredí je to veľmi ťažké. Často sa podniky iba približujú k tomuto cieľu<sup>4</sup> (napr. adaptáciou organizačných štruktúr a komunikačných väzieb medzi jednotlivými útvarmi v podniku, iniciovaním aktívnejšieho zapájania všetkých členov organizácie do tvorby informácií a pod.), avšak úplnú integritu nikdy nedosiahnu. V trhovej ekonomike môže byť stupeň tejto integrity predmetom konkurencie medzi podnikmi, pričom prirodzenou selekciou úspešne prejdú tie podniky, ktorým sa podarilo dosiahnuť primeranú vonkajšiu i vnútornú informačnú integritu.

---

<sup>3</sup> *Informačné aktíva* sa pri takomto prístupe chápu ako súbory zmysluplných informácií (napr. o trhových potrebách, o vlastnostiach výrobku, o technologických možnostiach výroby a pod.), ktoré možno transformovať na komerčne využiteľné výrobky, prípadne služby.

<sup>4</sup> Ide vlastne o proces neustáleho "učenia sa" podniku, v rámci ktorého sa jednak zvyšuje koherentnosť vnútropodnikového informačného systému, jednak permanentne sa usiluje o súlad tohto vnútorného systému s vonkajším trhovým prostredím a vedecko-technickým rozvojom. Pozri napr. [8].

\* \* \*

Problematika vzájomného vzťahu medzi informačnými systémami a celkovým systémom riadenia a fungovania podniku v trhovej ekonomike je veľmi široká. Dali by sa uviesť mnohé ďalšie aspekty tejto problematiky, ktoré by si zaslúžili podrobnejšiu analýzu. V predloženej stati sme sa stručne zaoberali iba niektorými problémovými okruhmi z tejto oblasti. Mnohé ďalšie problémy zrejme nastolí podniková prax v procese transformácie našej ekonomiky. Zatiaľ je ťažko anticipovať, o aké konkrétne problémy pôjde. Možno to budú modifikácie tých problémov, ktoré sa už dnes jasne črtajú, možno pôjde aj o úplne nové problémy. No pravdepodobne sa pri väčšine týchto problémov ukáže, že budovanie podnikových informačných systémov adekvátnych podmienkam trhovej ekonomiky nie je iba vecou informačnej techniky, údajovej siete, či prestavby účtovníckych systémov tak, aby poskytovali relevantné informácie, ale že to je aj vec motivácie ľudí a organizačných útvarov v podniku, komunikácie medzi nimi, ich tvorivosti a schopnosti adaptovať sa na zmeny v prostredí.

Došlo 9. 4. 1992

## Literatúra

- [1] DUDINSKÁ, E. a kol.: Manažérska informatika. Bratislava, ES VŠE 1992. 191 s. (v tlači).
- [2] THOMPSON, A. A. - STRICKLAND, A. J.: Strategic Management. Concepts and Cases. 4. vyd., Plano, Texas, Business Publication Inc. 1987.
- [3] ŠESTÁKOVÁ, M.: Problémy formovania podnikovej stratégie. Ekon. Čas., 40, 1992, č. 3.
- [4] SHAN, WEJJAN: An Empirical Analysis of Organizational Strategies by Entrepreneurial High - Technology Firms. Strategic Management Journal, 1990, s. 129-139.
- [5] MINTZBERG, H.: The Effective Organization. Forces and Forms. Sloan Management Review, Winter 1991, s. 54-67.
- [6] PETERS, T. S. - WATERMAN, R. H.: In Search of Excellence. New York, Harper and Row 1982.
- [7] HAMMER, R. M. - HINTERHUBER, M. - KAPFERER, R. - TURNHEIM, G.: Strategisches Management in den 90er Jahren. Wien, 1990.
- [8] MALERBA, F.: Learning by Firms and Incremental Technical Change. The Economic Journal, júl 1992, s. 845-859.
- [9] MATSUDA, T.: Strategic Informatics and Organizational Intelligence. SANNO College Bulletin, 1987, č. 1.
- [10] FUJIMOTO, T.: Organizations for Effective Product Development: The Case of the Global Automobile Industry. [PhD Thesis.] Harvard University 1989, s. 70-131.
- [11] FREEMAN, Ch.: The Economics of Industrial Innovation. Cambridge, The MIT Press 1982.
- [12] MORTON, J. A.: Organizing for Innovation. New York, McGraw-Hill 1971.

---

## INTERRELATION BETWEEN ENTERPRISE MANAGEMENT AND INFORMATION SYSTEMS UNDER CONDITIONS OF A MARKET ECONOMY

Elvíra DUDINSKÁ - Monika ŠESTÁKOVÁ

The main idea of the article is that information processing and information systems building in an enterprise is not a pure technical problem, not only a problem of the interrelation between man and computer (or computer network) but a social, organizational, and motivational problem as well. The effectiveness of an information system within an enterprise and of its links with an economic environment depends on the organizational structure of the enterprise, motivation and creativity of the organization members and communication between them.

The authors start with characterizing some basic differences between information requirements of an enterprise under centrally planned system and under conditions of a market economy. Then information requirements for forming enterprise strategy are analyzed. The role of Government in building communication infrastructure and providing some information services to enterprises is underlined. This role of the Government is especially important in the period of transition to a market economy because of lack of experience and insufficient financial resources (to pay for consulting services) in the enterprise sector.

The so called information pyramid in an enterprise and its limitations are analyzed in the next section. The importance of both downward and upward flows of information and the necessity of information creating at all levels in the management hierarchy are underlined. The authors also show the increasing importance of horizontal communication channels within an enterprise (both formal and informal) and the impact of managers' communication skills and management style on the effectiveness of the enterprises information systems.

The last part of the paper is dealing with a special field of applying information approach to business activity. It tries to interpret innovation process in an enterprise as an information system. New product development, production, and consumption (consumer requirements) are regarded as an integrated information system where information circulates through the system from development, to production, to marketing, to consumers, and finally back to development. Such a market oriented approach to innovations is important in transforming our enterprises into actual market agents.



## The Czecho-Slovak Economy: Diagnosis of the Situation and Prediction\*

In May, 18-20, 1992 an international conference *Czecho-Slovakia towards the European Communities – Economic Issues* organized by the Institute of Economics and the Friedrich Ebert Foundation has been held in Bratislava. At the conference a number of excellent scholars from the Czech and Slovak research institutes, experts from the government bodies, some outstanding scholars from Germany, the United Kingdom and Austria, as well as representatives from the EC were participating. The aim of the conference was to bring together academics and policy makers in order to discuss the effects of the association of the CSFR with the EC. (The report from this conference has been published in *Ekonomický časopis* No 7-8/1992.)

The initial conditions of the association of the CSFR with the EC and further closer integration are dependent on a transition of the Czecho-Slovak economy to a market economy. This linkage reflected in a considerably large proportion of the discussions devoted to the diagnosis of the Czech and Slovak economies at the end of the first year of the transition and to the short-term forecast.

Because of a large – and often hard, or contradictory – opinions on this topic we have prepared on the basis of the papers presented at the conference the next three articles, which are destined particularly to our readers from abroad.

Perhaps, in the hectic political events of the last months tending to the creation of two independent – Czech and Slovak – Republics, some of presented ideas could seem as an un-realized history. Nevertheless, we believe that their presentation can help both, in a better orientation in the economic issues of the CSFR's transition process and in understanding the difficulties of forming the new economic thinking in the transitory countries generally.

---

\* Nasledujúce tri príspevky sú určené predovšetkým našim čitateľom v zahraničí s cieľom pomôcť im orientovať sa v problematike ekonomickej transformácie v ČSFR. Vznikli na základe referátov, prednesených na medzinárodnej konferencii *Smerovanie Česko-Slovenska k Európskym spoločenstvám*, ktorá sa v gescii Ústavu ekonomickej teórie SAV a Nadácie Friedricha Eberta konala v máji 1992 v Bratislave. Pripomíname, že obsahlu správu z rokovania tejto konferencie uverejnil *Ekonomický časopis* v čísle 7-8/1992.

## Analysis and Forecast of the Czecho-Slovak Economy in 1991-1993

Ivan ŠUJAN\*

The transition of Czecho-Slovakia to a market economy was prepared in 1990 and started in 1991. An analysis of the changes in the Czecho-Slovak economy which have occurred in 1991 may be a starting point for forecasting its further development in 1992 and 1993. We can use as a base the estimates of the experts of the Federal Statistical Office (FSO), the short-term model forecast elaborated in INFOSTAT Bratislava and the business surveys carried out in industry and trade.

With regard to the considerable uncertainty of the development of relevant external and internal conditions the forecast was elaborated in four variants:

1. the basic variant, with optimistic expectations on external and internal conditions,
2. the variant with worsened external conditions (reduced export possibilities and higher import prices),
3. the variant with worsened internal conditions (the slowing-down of privatization with unfavourable effects on investment activity, the influx of foreign capital, the rationalization of production, etc.),
4. the variant with simultaneous deterioration of both external and internal conditions.

In the statistical evaluation of 1991 and in the forecast for 1992 we concentrate on the four main characteristics commonly used in market economics: production performance, unemployment, inflation and external economic relations. The development of the appropriate four basic indicators in 1990-1993 is shown in Figures 1-4, the wider range of indicators in Tables 1-2.

### **Production performance: Slowing-down of recession and possibilities of recovery**

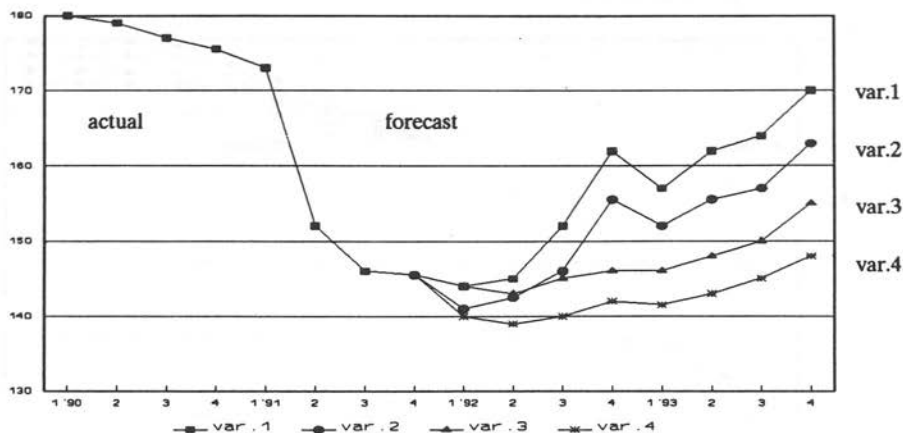
Exhaustion of the extensive sources of growth there were already appearing clearly in the last decade tendencies towards stagnation and a decline in production. The disintegration of the market of the former CMEA fastened the inevitable collapse of the socialist system. The transition to a market economy is the only effective way to tackle the problems which have been accumulated.

---

\* Ing. Ivan ŠUJAN, CSc., Federal Statistical Office, Sokolská 142, 186 13 Praha 8

### GROSS DOMESTIC PRODUCT (billion 1984 CSK, seasonally adjusted)

Figure 1



var.1 baseline variant (optimistic)

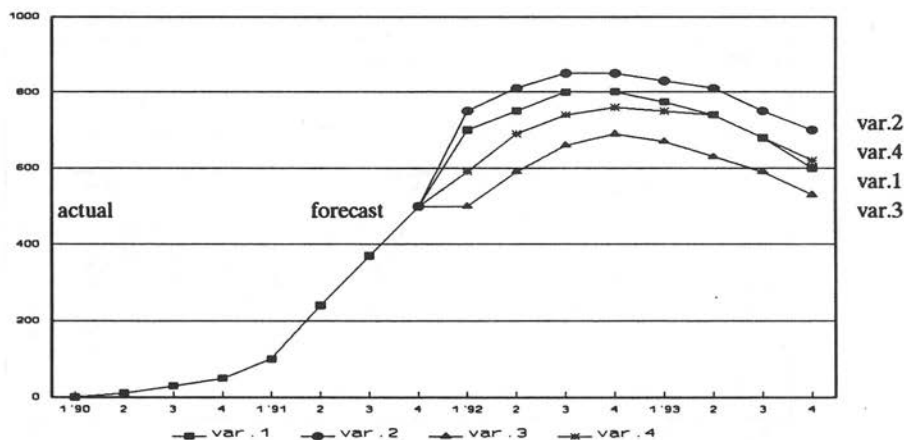
var.2 worse external conditions

var.3 worse internal conditions

var.4 worse both internal and external conditions

### UNEMPLOYMENT (thousand persons)

Figure 2



var.1 baseline variant (optimistic)

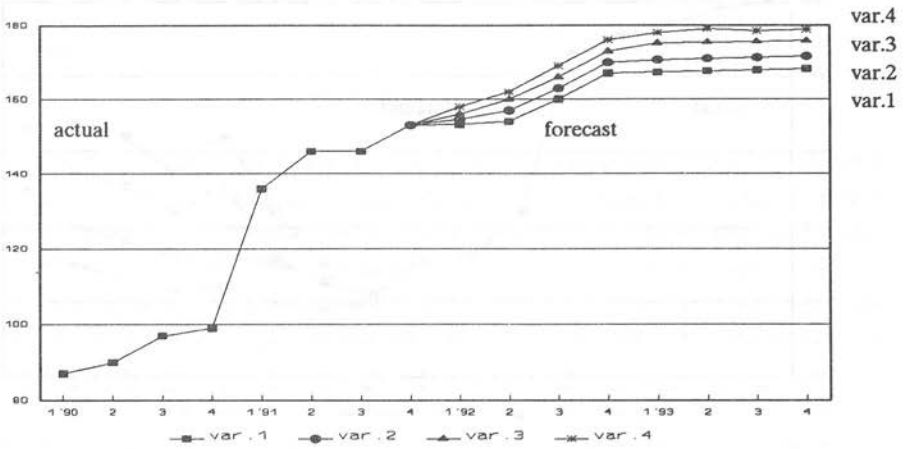
var.2 worse external conditions

var.3 worse internal conditions

var.4 worse both internal and external conditions

CONSUMER PRICE INDEX  
(December 1990=100)

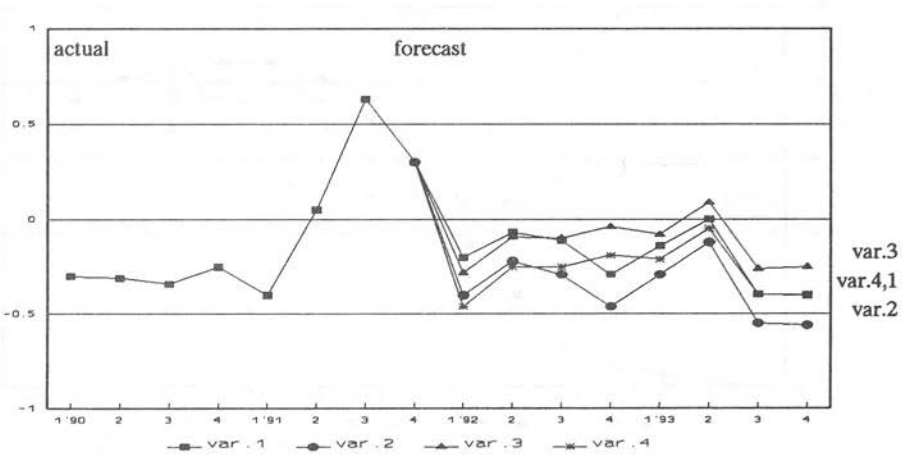
Figure 3



- |       |                               |       |   |
|-------|-------------------------------|-------|---|
| var.1 | baseline variant (optimistic) | var.3 | worse internal conditions                   |
| var.2 | worse external conditions     | var.4 | worse both internal and external conditions |

BALANCE OF TRADE  
(bill.current USD, seasonally adjusted)

Figure 4



- |       |                               |       |   |
|-------|-------------------------------|-------|---|
| var.1 | baseline variant (optimistic) | var.3 | worse internal conditions                   |
| var.2 | worse external conditions     | var.4 | worse both internal and external conditions |

Table 1

Forecast of the basic macroeconomic indicators (annual growth rates, percentage)

Indicator <sup>1</sup>	Actual		Forecast							
	1990	1991	1992				1993			
			var. 1	var.2	var.3	var.4	var.1	var.2	var.3	var.4
Gross domestic product	-1.7	-15.9	-3.0	-5.5	-6.8	-9.1	8.8	7.6	4.3	3.1
Gross material product	-2.3	-16.5	-3.4	-5.8	-7.2	-9.5	8.2	7.1	3.7	2.5
Gross material output	-3.2	-20.3	-8.1	-10.4	-9.7	-11.9	4.8	3.7	0.4	-0.8
Industrial production	-3.7	-23.1	-7.0	-9.3	-8.6	-10.9	5.7	4.5	1.3	0.1
Private consumption	1.1	-27.6 <sup>5</sup>	-0.6	-2.0	-5.3	-6.6	7.7	6.4	2.6	1.3
Personal consumption	0.8	-33.1	-2.5	-3.9	-7.1	-8.4	6.0	4.6	0.9	-0.4
Retail turnover	1.2	-39.2	-5.6	-7.0	-10.1	-11.3	5.7	4.3	0.6	-0.7
Retail turn. in curr. prices	11.9	-2.2	-1.9	2.2	0.4	0.8	11.7	10.8	7.0	6.2
Government consumption	3.4	-11.0 <sup>5</sup>	-4.1	-5.6	-4.6	-6.1	6.8	5.1	2.0	0.2
Gross fixed investment	7.7	-33.8	4.4	2.5	-7.4	-9.2	9.5	8.2	6.8	5.4
Exports	-13.6	-16.5 <sup>5</sup>	5.1	-3.9	-3.3	-11.6	10.2	10.0	7.9	7.7
Imports	-1.2	-33.7 <sup>5</sup>	20.4	13.7	9.9	3.4	12.5	11.0	7.4	5.6
Exports in current prices <sup>2</sup>	-8.1	-9.0	12.6	3.7	3.7	-4.5	16.7	17.1	12.8	13.2
Imports in current prices <sup>2</sup>	0.6	-25.0	26.6	23.8	15.5	13.0	16.8	15.2	11.6	10.0
Balance of trade, billion current CSK <sup>3</sup>	-22.9	27.5	-19.1	-38.4	-14.6	-32.6	-22.6	-38.3	-12.6	-26.4
Gross external debt, billion USD <sup>3,4</sup>	8.1	9.4	10.5	11.2	11.1	11.7	11.9	13.2	13.2	14.3

Table 2  
Forecast of the basic macroeconomic indicators (annual growth rates, percentage)

Indicator <sup>1</sup>	Actual		Forecast							
	1990	1991	1992				1993			
			var. 1	var.2	var.3	var.4	var.1	var.2	var.3	var.4
Consumer price index	10.1	57.9	9.5	11.4	13.4	15.4	5.8	6.3	6.2	6.9
Average nominal wages	3.9	16.4	10.0	9.6	4.6	4.2	11.8	11.2	4.0	3.6
Average real wages	-5.5	-24.3	0.5	-1.5	-7.6	-9.5	5.6	4.5	-2.3	-3.5
Total household income, nominal	8.0	14.5	10.1	9.7	7.8	7.5	13.1	12.3	6.9	6.2
Real disposable household income	-1.0	-25.6	0.6	-1.4	-4.8	-6.5	6.0	4.8	0.0	-1.2
Number of employees	-2.5	-4.4 <sup>5</sup>	-6.0	-7.1	-4.0	-5.0	1.7	1.3	0.9	0.5
Unemployment, thousand persons <sup>3,4</sup>	77.0	523.7	822.0	888.0	683.0	750.0	602.0	678.0	540.0	622.0
Unemployment rate, percentage <sup>3,4</sup>	1.0	6.6	10.8	11.7	9.0	9.9	7.9	8.9	7.0	8.1
Average interest rate, percentage <sup>3</sup>	5.8	14.5	12.4	12.4	12.4	12.4	9.3	9.3	9.3	9.3
Money supply, billion current CSK <sup>3,4</sup>	550.8	698.2	727.2	708.7	736.7	718.2	827.9	803.5	781.8	806.7

<sup>1</sup> In constant 1984 prices unless otherwise indicated

<sup>2</sup> Adjusted for the changes in exchange rates

<sup>3</sup> Absolute values in given measure units

<sup>4</sup> End of period

<sup>5</sup> Estimate

Sources: Federal Statistical Office Prague, Infostat Bratislava

A considerable part of the traditional Czecho-Slovak exports to the USSR and other socialist and third-world countries the production of arms and also a considerable part of out-dated production for domestic use which no longer finds demand cannot survive in a market economy. The first phase of the economic transformation therefore leads inevitably to a temporary decline in production. Only in the following phase, with the gradual development of effective and competitive production, is it possible to renew the growth of production.

The overall indicator of production performance, the gross domestic product (GDP), was expected by the Government to drop in 1991 by roughly 5 %. The Forecasting Institute of the Czecho-Slovak Academy of Sciences (FI CSAS) predicted a drop of as much as 20 %. According to the most recent estimate, the actual drop was -15.9 % (Table 1), which is somewhere between these two forecasts. Somewhat larger is the drop in the gross national income (which does not include the production of services). Even greater is the drop in industrial production which is, along with the building industry, the most affected by the reduction in demand.

The decline in industrial production last year was further intensified by the unexpectedly rapid disintegration of the CMEA, with the collapse of the Soviet economy and the end of the existence of the GDR, the war in the Persian Gulf and other external influences. Our calculations made on the basis of available data show that the limited possibilities of Czecho-Slovak exports to the former socialist countries (especially the USSR), together with the effect of this on the applicable sub-supplies, as well as the rise in the prices of imports from these countries (contributing through consumer prices to the decrease in domestic demand), contributed to the reduction of industrial production in 1991 by 10.8 points, which is almost half of the total reduction of 23.1 %.

Structural changes in industrial production in this downward phase of the transformation have not yet been able to make themselves clear. The decline affected first and foremost the finalizing branches (light industry and electro-technical machinery) and is only gradually moving into the heavy branches. In ferrous metallurgy, for example, the drop in production in the first half of 1991 was 10 points slower than the drop in industrial production as a whole, but in the second half of the year the drop in this branch was 2 points faster than the average. At the same time, the present relatively low technical and economic level of the CSFR does not support the structure of production typical for development countries, but rather supports the branches with a lower level of processing and higher demands on labour. Our model forecast indicates that the drop in the GDP will continue in the 1-st half of 1992, but in the 2-nd half of the year there may well be a recovery of production which at the end of 1992, in the variants with rapid privatization, might expand into some "overheating" as a result of the overestimation of the real possibilities of growth

(with a subsequent temporary decline at the beginning of 1993). The development depicted in Figure 1 may seem too optimistic in comparison with Table 1, which gives an annual drop in the GDP in 1992 of -3 to -9 % (in majority of other forecasts a drop of -3 to -6 % is expected). The annual level of the GDP in 1991, however, also includes the still high value from the 1-st quarter of 1991, so that the level for the 2-nd to 4-th quarters of 1991 is 4 % lower than the annual average.

### **Unemployment: Adaptation to the development of production**

The long-term deformation of the Czecho-Slovak economy disrupted also to a considerable extent both the structure and the effectiveness of employment. There was considerable social overemployment, especially in industry. The share of industry in overall employment was roughly twice as great in comparison with developed countries, whereas the industrial production per capita was only half, i.e. labour productivity in industry was only one quarter. The transition to a market economy therefore calls for a change in the structure of employment and doing away with social overemployment which, with a drop in production in the first phase of the transformation, will necessarily lead to an increase in unemployment (over 500 000 at the end of 1991).

What are more disturbing are the marked differences in the rate of unemployment in the Czech and Slovak Republics (as of 31. 12. 1991 around 4 % compared with 12 %). Although it is true that the economic reform has a somewhat harder impact on the Slovak economy, the difference, for instance in the drop in industrial production, is considerably smaller (only around 1 percentage point to the disadvantage of the SR). Clearly, in the SR there are also such factors as higher social overemployment, a higher proportion of unemployment who have no serious interest in work or do not have the necessary qualifications.

The growth in unemployment has slowed down considerably in recent months and the total rate of unemployment at the end of 1991 (6.6 %) is only half in comparison with the drop in the GDP. From the economic viewpoint, however, this is not too encouraging because the relative overemployment is further increased by this and labour productivity is declining. The model forecast indicates that in 1992 the drop in employment will be faster than the drop in the GDP and on the other hand in 1993 the renewed growth in employment will lag behind the growth of the GDP. This gives hope of growth of labour productivity, gradually enabling also the growth of real wages and consumption. The rise in unemployment should, according to the forecast, reach its peak of around 900 000 persons (12 %) at the end of 1992 with a subsequent drop and gradual stabilization in the medium-term prospect up to 1995 at an acceptable level of around 400 000 persons (5 %).



## **Inflation: Stabilization on the price level**

The growth of retail prices (producers prices) after the liberalization of prices since 1.1.1991 was relatively fast (around 26 % in January 1991). In the following months, however, the rise in prices slowed down considerably.

According to our analytical calculations, the annual inflation of 58 % was contributed to by: the "inherited" current inflation (increased by the elimination of unsatisfied consumer demand) of around 9 points, the increase in the prices imports from the countries of the former CMEA by 6 points and the devaluation of the Czecho-Slovak crown (Kčs) by 15 points. This would give a total "justified" inflation of roughly 30 %. The rest of 28 % is the result of weak competition due to the monopoly behaviour of Czecho-Slovak enterprises.

The forecast for 1992 indicates a basic decrease in annual inflation to 9.5 - 15.4 % (i.e. around 1 % per month), which is in accordance with the majority of other forecasts.

## **External economic relations: slight growth of debt**

The drop in Czecho-Slovakia exports in 1991 was due first and foremost to the already mentioned disintegration of the CMEA. The drop in the value of imports, however, is far more striking in spite of the fact that the prices of imports rose more rapidly than the prices of exports. This was clearly caused (with a certain inevitable lag) by the considerable devaluation of the Czecho-Slovak crown at the end of 1990, so that the balance of trade found itself in the 3-rd quarter of 1991 on the side of surplus (Fig. 4).

It must be remembered that the inflation in the CSFR in 1991, which was more than 50 points higher than in developed countries, meant in fact the revaluation of the CSK. At the present time, the exchange rate of the USD is constantly around 28 current CSK, but this is only under 19 CSK in terms of the purchasing power of 1990.

The favourable development of the trade balance in 1991 considerably improves the overall credit of the balance of payments in comparison with the original estimate. Due to this there is only a slight increase in foreign debt and considerable strengthening of Czecho-Slovak foreign currency reserves, which increased from 1.2 to 3.3 billion USD during 1991.

The factual revaluation of the Czecho-Slovak crown and the demands of the economic transformation on the growth of imports, however, indicate in the forecast for the years 1992 and 1993 the return of the trade balance to the debit side, albeit to an acceptable extent (similar to that in 1990). As a result of this, foreign debt could increase from the present 9.4 billion USD to roughly 11 billion USD in 1992 and 13 billion USD at the end of 1993. Calculated per capita, this is still considerably less than, for instance, in Hungary and Poland.

## Conclusion

The statistical evaluation of 1991 and the variant forecast for 1992 (with prospects for 1993) show that the Czecho-Slovak economy, in spite of worsened external conditions, is passing relatively successfully through the first phase of the transformation and has good prospects of completing it. This is confirmed also by the evaluation of several foreign institutions which usually put the CSFR in the first place among the present reforming post-socialist economies.

On the other hand it must be emphasized that 1992 will be exceptionally difficult and probably decisive for the overall success of the economic reform. We probably cannot influence the possible further deterioration of external conditions, but we can influence internal conditions. The key role here will be played in particular by the process of large privatization as the decisive condition for the prevalence of rational market relations. In the period when these relations are still not sufficiently developed, the disruption of the social consensus, the sharpening of state-legal conflicts or the premature implementation of an expansive macro-economic policy could be extremely dangerous for the development of the Czecho-Slovak economy.

## ANALÝZA A PROGNÓZA ČESKO-SLOVENSKÉHO HOSPODÁRSTVA

Ivan ŠUJAN

Príspevok sa zameriava na analýzu hospodárskeho vývoja ČSFR v roku 1991 a jeho predikciu na roky 1992-1993.

Predikcia bola spracovaná v štyroch variantoch v závislosti od predpokladaných vonkajších a vnútorných podmienok. Pri tom sa použil nový štvrtročný model česko-slovenského hospodárstva.

Analýza a prognóza sa zameriavajú na štyri hlavné makroekonomické indikátory: produkcia (HDP), nezamestnanosť, inflácia a zahraničný obchod. Predikcia ukazuje spomalenie recesie a možnosti oživenia, prispôbenie nezamestnanosti úrovni produkcie, stabilizáciu cenovej hladiny a iba mierny nárast vonkajšieho zadlženia.

## Economic Recession and Possibilities of Recovery

Růžena VINTROVÁ\*

Economic transformation taking place in Central and Eastern European countries is accompanied at its initial stage by economic recession as a result from inevitable structural changes, which cannot be implemented overnight. On the other hand the size and character of the recession give rise to a question whether it is not largely due to the applied transformation procedures.

Analysis carried on by the Forecasting Institute of Czecho-Slovak Academy of Sciences concluded that the restrictive macroeconomic policy implemented in the situation of price liberalization with the simultaneous and immediate opening up of non-competitive and ill-prepared economies to the world market may temporarily slow down inflation, maintain budget discipline and favourable balance of payments at the same time exerting a negative influence on domestic demand and economic growth.

Government analyses of the CSFR emphasize that some primary objectives of the transitional period have been met. Following sharp price rise in January of 1991, monthly price increase between April 1991 and April 1992 was less than 1 %. The balance of payment trend after foreign trade liberalization, is more favourable than expected. In 1991, the balance of payment had a surplus of 950 mil. USD, 356 mil. USD of them in convertible currencies. Foreign loans designed to foster convertibility did not need to be used for current payments and could be used for strengthening foreign currency reserves instead.

What is less emphasized is the fact that the fulfilment of the above goals was obtained at a price of unexpectedly deep drop of gross domestic product (GDP) and industrial output in the CSFR. In 1991, the GDP decreased by 16 % with a downward trend during the year: 3 % in the first quarter, 13 % in the second quarter, 21 % in the third quarter, and 25 % in the fourth quarter. A similar situation existed in industrial production that decreased in 1991 by 21 % decline between December 1991 and February 1992 was already about 35 % compared with the same period in the last year.

As result of differing rates of decline of physical output volume and of changes in prices in favour of heavy engineering branches, the share of primary production and basic intermediate products in the production of goods increased in one year from 31 % to 46 % in current prices. On the other hand

---

\* Ing. Růžena VINTROVÁ, DrSc., Institute of Forecasting, Czecho-Slovak Academy of Sciences, Opletalova 19, 110 00 Praha 1

manufacturing areas such as woodworking, glass and china, textiles, clothing, heather and shoe-making industries decreased heavily from 25 % to 13 %.

The hypertrophy of heavy engineering that continues to be the most important source of environmental pollution of Central Europe (the "black triangle" of the former GDR, CSFR and Poland) became even more significant. Low ability to compete at the world market in more sophisticated product became apparent and only products with a smaller degree of processing can find a market. The collapse of the CMEA market meant the loss of markets for engineering and standard consumer goods. If it were not more than a temporary phenomenon due to the search for a new niche in the international division of labour and provisional use of the existing comparative advantage, this tendency might be accepted. From the longterm perspective, however, it is an alarming phenomenon.

The government analyses exaggerate the influence of external factors linked to the disintegration of the former CMEA markets in recession. Up to one half of overall industrial output drop is usually attributed to this cause. Although initially this external factor had an undoubtedly important role and contributed also to reducing domestic demand, a deeper analysis indicates that the drop in domestic demand linked to the applied transition strategy was more abrupt and had a greater impact.

Exports (measured in producers' prices) decreased only by 5 % and, on the whole, did not exert a more significant influence on industrial output decline. Producers have been able to largely compensate for export losses on the CMEA markets by increased exports to other markets. The most remarkable decrease of final aggregate demand - of almost three fifths - was recorded by reduction of private and public consumption amounting to 30 %. Another significant contribution - of almost one fifth - to the overall decline was made by the restriction of capital goods decreasing by 43 %.

The exports to the former USSR decreased between 1990 and 1991 by 40 %. Loss of sales in the Soviet markets was especially dramatic in branches previously exporting up to 40 % of production of these markets: clothing, leather industry and shoe-making. In absolute terms, engineering suffered the largest loss, the exports to the USSR having dropped in new prices by 14 billion crowns - from 15.4 % to 8.7 % of total production, in iron metallurgy - 12.6 billion crowns, and rubber industry - 10.6 billion crowns. The decrease in the USSR exports represented 29.4 %, i.e. less than 3 % of total manufacturing output or taking into account the indirect input-output links, the overall impact on the production of industrial goods would amount to some 6 %.

The influence of the loss of Eastern markets may be best documented on GDP. If the drop in GDP was 16 %, the loss of Eastern markets certainly represents less than one third of this figure.

The depth of Czecho-Slovak recession is all the more unexpected that in

the initial period, it had a more favourable situation than Hungary and Poland: GDP per capita was 20 % to 30 % higher than in Hungary and Poland, domestic and foreign macroeconomic disequilibrium was low, inflation rate did not exceed 2 % nominally, around 5 % including hidden inflation, state budget did not have a high deficit, domestic state debt was smaller than 1 %, etc. Gross external debt in convertible currencies was 15 % of GDP, compared to 59 % in Poland and 71 % in Hungary; net debt was close to zero.

More favourable initial conditions notwithstanding, the results of the first year of radical reform in Poland of 1990 and that in the CSFR in 1991 are strikingly similar in a number of indicators. The GDP decrease in Poland in 1990 was 12 %, that in the CSFR in 1991 was 16 %. The reduction in industrial output was 23 % and 21 %, real wage decrease 28 % and 25 %, respectively. There is a difference in the value of investments - 6 % in Poland, around one third in the CSFR. The disadvantage of the CSFR reform was the coincidence in time of the two shocks - reform and external ones. In Poland, this impact spread over time: its 1991 GDP drop was lower and is estimated at between 8 % to 10 %.

Even in countries with a relatively low overhang of the overall demand such as the CSFR, it is necessary to have a restrictive macroeconomic policy that would keep low open inflation arising of suppressed inflation following the price liberalization. There is, however, a question if the restrictive policy especially in the first months of 1991 was not too tough. Money supply - M3 - grew during the first six months by 6.5 %, i.e. much more slowly than the nominal GDP that, after price rise, increased by 27 %. After corrections that, during the latter half of the year, eased the restrictions, the annual difference between the two figures was not very big; growth of money supply by 13.7 %, nominal GDP by 19.4 %. Limited flow of money supply at the beginning of the year suppressed monetary and real flows of economic factors. It thus provoked a spiralling effect of narrowing demand that, after the subsequent easing of restrictions, continued with its own inertia.

Theorists largely agree that in economic transformation a certain critical mass of reform measures must be adopted, including institutional changes, price and trade liberalization, macroeconomic stabilization policy. If price liberalization and simultaneous premature convertibility provoke inflationary pressures that must be controlled with draconian monetary, fiscal and income policy, they result in economic recession due to the lowered domestic demand.

A conclusion might be drawn from the above that convertibility and full import liberalization should only be introduced at a higher stage of transition, comparable to the solution used in the postwar Western Europe. After all, the EC used a similar method in integrating Western European countries. The main advantage of a gradual transition is that the enterprises and economy as a whole may better adapt to changes in the surrounding environment.

A rapid transition from a non-market to a market economy imposes great demands on the adaptability of the supply side. The decline in aggregate demand linked with internal market reduction is not compensated for by restructuring the supply. Monopoly producers continue to increase prices even in the situation of decreasing demand. Privatization may bring improvements only after a certain time. On the contrary, the existing insecurity as to the ownership temporarily strengthens the rigidity of the existing structures in the transitional period. If adaptation to the demand requires technical and technological changes while the demand records great fluctuations, such changes are impossible even in a perfect market environment.

There is no automatic transition from stabilization to growth on the supply side. Internal demand of investment and consumer demand will have to be revived. The solution may be based on a decisive export-promoting industrial policy and budget policy that would not aim at any price at a balanced budget in short time.

It is necessary to support the exports and possibly also to impose import quota to temporarily protect certain industries that might become competitive over the short run. Selective advantage granted to enterprises with above-average export performance is much cheaper than devaluation (the existing great differentiation in export performance makes it possible to use such stimulation).

An important role in promoting economic growth may be played by public investment and capital investment into infrastructure; given the unused capacities and production factors, these do not present a great inflationary threat.

Support to small and medium-sized businesses creating new jobs and filling gaps in the market is based on the possibility of taking a loan on initial investment, to be repaid from the future entrepreneurial income with a relatively short return period. Loan guarantees, tax reliefs in job creation and investment, technical assistance, assistance in market research, etc. are only at the beginning.

The role of foreign investment in reviving and restructuring the economy is generally known and the task consists mainly in lifting the obstacles to its greater inflow. In recession however there is not a favourable climate for either the development of the private sector or for foreign investment.

Easing of monetary and tax restrictions could markedly aid in reducing demand restrictions. Although applied in the CSFR already since the second half of 1991, it did not so far effectively halt the decline.

Some conclusions may be drawn from this analysis in relation to the EC:

1. If the subsequent development is going to be left entirely to the operation of market forces, their destructive aspect will be strongly manifested. Central and Eastern European countries will not be competitive in more sophisticated areas of production. Their comparative advantage still lies in raw-material and energy-intensive product with lower degree of processing. Given the hypertrophy

of heavy engineering, the already devastated environment of Central Europe will suffer even further. The countries of this region will play the role of the developing countries even though it does not reflect their educational and skill level.

2. Without growth-promoting measures and with the continuation of strongly restrictive macroeconomic policy, economic decline would be of long duration and the turnover point would not come in a foreseeable future. This would give rise to disillusionment and disturb social consensus also in the CSFR where reform is so far supported.

3. The preparation for accession to the EC requires specific economic policy measures inside the countries of the region and policies designed to expand free trade possibilities among them. Differences in their mutual competitiveness are not as great and as devastating for their domestic production as those with regard to the advanced market economies.

4. The EC countries can, in the short run, best contribute to restoring growth in the Central and Eastern European countries by lifting all restrictions on imports from this region (in line with the content of the association agreement). For strategic reasons, they should help improving the economies of these countries especially through investment designed to eliminate this gap (mainly in relation to environmental recovery).

## PRÍČINY EKONOMICKÉHO POKLESU A MOŽNOSTI OŽIVENIA

Růžena VINTROVÁ

Prechod z centrálne plánovaného hospodárstva s "nadbytkom dopytu" na trhové hospodárstvo s "nadbytkom ponuky" je, prirodzene, sprevádzaný poklesom hrubého domáceho produktu. Na druhej strane agregátny produkt v ČSFR poklesol v minulom roku v takej miere, že ho nemožno vysvetliť iba týmto dôvodom. Dôležitú úlohu pri tom zohrala makroekonomická reštriktívna politika, ktorá bola úspešná pri zastavení inflácie, ale jej účinky na hospodársky prepád predstihli všetky očakávania.

Vládne analýzy obvykle preceňujú účinok externého faktora - rozpad trhov RVHP. Nepochybne tento faktor bol dôležitý, ale hlavnou príčinou poklesu HDP bol pokles vnútorného dopytu. Naše prepočty ukazujú, že pokles spotrebiteľského dopytu sa podieľa tromi pätinami na celkovom poklese dodávok priemyslu do konečnej spotreby, pokles investičných produktov sa podieľal na tomto poklese jednou pätinou a zvyšok bol spôsobený najmä poklesom verejnej spotreby. Iba 9 % zostáva na pokles exportu, keďže straty z rozpadu trhov RVHP boli čiastočne kompenzované zvýšením exportom do trhových ekonomík. Oživenie hospodárstva sa musí naštartovať zvýšením verejných investícií, podporou súkromných podnikov a podporou exportu.

## Trade Policy of the CSFR with Special Regard to Competitiveness and to Export Promotion Program

Ivan ANGELIS\*

### 1. Basic facts and their challenge to economic policy in the near future

CSFR reached a point, at which it has to supplement its equilibrium-pursuing but strongly restrictive (and growth discouraging) economic policy by growth-inducing components. Not equilibria-reflecting indicators, but the development of output and other size and performance criteria cause serious concern:

Table 1

Growth rates (per cent, rectified for price – and devaluation factor)

Indicator	1990	1991	1991/1989
Net Material Product	-4	-19	-22
Export total (USD valuation)	-16	-10	-24
Import total (USD valuation)	-7	-20	-26

Whatever the possible differences in evaluating the output of the economy may be, the decline is too heavy to be accepted for years to come.

To reverse the trend of output decline we have basically two policy options:

- encouragement of domestic demand approach
- export expansion approach.

Although the solution will obviously combine both approaches, the prevailing role of export-led growth seems preferable. The vitalization of domestic demand itself would probably translate into equilibrium-theating effects.

This is why we see a recovery and future expansion of CSFR's shares in international markets as a priority (Tab. 2).

Main component is – of course – the demise of the CMEA market and strong CSFR's exposure in this respect. This explanation, however, is no relief from the fact, that we unwillingly maintain the course of inadequately low involvement in the world trade, despite our domestic sphere in régime respect to the external economic environment. Just for comparison: foreign trade turn

\* Dr. Ivan ANGELIS, CSc., Research Institute of External Economic Relations, Kadaňská 46, 100 01 Praha



over of the CSFR levelled in 1991 on roughly USD 23 billion value compared to trade turnover of Austria = USD 90 billion, Finland USD 53 billion, Portugal USD 41 billion, Greece USD 37 billion etc.

Table 2  
CSFR's shares on world markets (per cent)

Indicator	1989	1990	1991 preliminary
CSFR Exports in World Export	0.48	0.36	0.31
CSFR Exports in World Import	0.46	0.34	0.31
CSFR Exports in East (former Soc.) Imports	3.24	2.10	2.22
CSFR Exports in DME Imports	0.21	0.22	0.19
CSFR Exports in East (former Soc.) Exports	5.56	4.89	4.50

DME = Developed market economies

East (former soc.) includes former CMEA, Yugoslavia, China

## 2. Trade conversion exercise and its background factors

CSFR is facing a huge task of converting its foreign trade to respond to the collapse of the CMEA market. Introduction of a "standard" liberalized trade régime – which in fact was completed during 1990 and 1991 – will not be enough to implement this conversion. To illustrate the size and complexity of this exercise the following features could be reminded: CSFR lost during 1990 and 1991 some USD 4.6 billion exports value in the East and gained USD 1.3 billion export value in the West (including developing countries). Decline in total export value between 1989 – 1991 was USD 3.3 billion.

Among factors influencing on the implementability of a fast and effective trade conversion there are to emphasize the follows. It was, firstly, certain degree of structural divergence (in terms of commodity patterns) between CSFR's export profile and import structure of DMEs resulting from the specific structure of the CMEA market. Thus, the "import demand" collapsed much faster and deeper, than the demand structure of Western markets was capable to adjust. Practically speaking the markets of the West are not at short notice capable to absorb certain part of the Central and East European Countries (CEECs) production – even if there were no other constraints for instance in quality of goods: this related to some part of engineering industries of the CSFR.

There were, secondly, deficiencies in technical and quality standard (of goods and deliveries) and in microstructure ("product mix") of most engineering

products and some others (non-engineering consumption goods). Thirdly, shortcomings in the sphere of marketing: this combines a wide complex of problems starting from lack of skill by new firms entering trade (not to mention the prevailing motivation to prefer import trade against export trade), their insufficient linkage to domestic manufacturers/suppliers and foreign distribution chains, weak financial background etc. Last but not least, there were shortcomings in business infrastructure including e.g. banking services and a very specific bottleneck in access to export financing/crediting and covering export risks.

Despite encouraging development in the arrangement of trade reactions with the European Economic Community and with EFTA, translating into significantly improved market access from the entry into force of respective agreements there still remain certain restrictions (in the area of quantitative restrictions in trade regulated by Multifibre and other two agreements, sphere of agrobusiness) and still limited possibilities to exploit the potential of liberalized access to markets of non-European DMEs.

### **3. What could and what should be done in the trade policy sphere**

Trade policy of the CSFR still has to focus both on domestic and foreign front. In recent two years it seemed to perform better on external stage than on the domestic one – if we, of course, leave aside the basics of establishing a normal liberal trade régime, principally different from the former state – administered trade, in a short time of one-and-half years. In other words we performed better in creating external outlet space than in producing internal export motivation or even export-push. Also the results seem to be better in opening the domestic market to foreign entrepreneurs than in guiding our entrepreneurs into export expansion.

We improved the market access conditions with most of European countries (EEC and EFTA) through relatively far-reaching arrangements, namely through the Interim Agreement on Trade and Trade Related Matters between the Czech and Slovak Republic and the European Economic Community and the European Coal and Steel Community and through an Agreement on Free Trade with the EFTA. We achieved some market access improvements also with other DMEs outside Europe. We streamlined our trade and tariff system and re-negotiated it in GATT.

Area of a specific concern are of course our trade régime with the former CMEA countries. Here some sort of bi-lateralism prevails and progress towards a more effective and plurilateral arrangement would be plausible. Some steps were done in the triangle CSFR – Hungary – Poland.

What appears to be crucial for future development of our trade and what is articulated and partly implemented with certain delay is an export promotion

system. A more-less complex Export Promotion Program was adopted by the government of the CSFR at the end of 1991 and consists of the following major components:

- Commitment by the Government to channel foreign financial assistance to export-potential producers and to secure further advantages for exporters (prevention of double-taxation agreements, protection of investment etc.).
- Channelling of loans and credits from international financial institutions and the EC preferably to exporters.
- Establishment of an export financing/crediting institution funded partly with money from the federal budget (supplemented by finance from republic budgets and commercial funds): this institution has been already created (EGAP), but did not start operations yet.
- Expansion of rediscount of bills of exchange (in connection with exports); selective subsidising of interest-rate differences; pro-export tax alleviations.
- Custom duty exemptions for imports of machinery and technology and components used to produce export goods.
- Duty-draw-back regime in industrial co-operation.
- Preparation of an export-performance rating system of firms as a basis for later export-support scheme.
- Build-up on information, promotion and consultancy services – including a foreign trade information system.
- Support for participation of firms at (foreign) fairs and exhibitions.

Implementation of the Export Promotion Program has been envisaged for the first half of 1992, but there seem to be some operational delays.

## OBCHODNÁ POLITIKA ČSFR – PROGRAM PODPORY EXPORTU

Ivan ANGELIS

Na zastavenie hospodárskeho poklesu v ČSFR je možné realizovať dve politiky: politiku podpory domáceho dopytu a politiku podpory exportnej expanzie. Hoci praktické riešenie bude aplikovať obidve politiky, podpora rastu exportu sa zdá byť v súčasnosti schodnejšia. Oživenie domáceho dopytu môže totiž ohroziť hospodársku rovnováhu v ČSFR. ČSFR musí konvertovať svoj zahraničný obchod z bývalej RVHP na západné trhy. Musí pri tom prekonať viaceré prekážky: napríklad uskutočniť konverziu exportného profilu, zvýšiť technickú úroveň a kvalitu produkcie, odstrániť nedostatky v marketingu, prekonať nedostatok prostriedkov na financovanie exportu. Rozhodujúce bude rozpracovať a uviesť do života *Program podpory exportu*, o ktorom rozhodla vláda ČSFR koncom roka 1991.

## Konzultácie

### Ako chápať makroekonomické veličiny?

Jaroslav HUSÁR\*

#### Úvod

K napísaniu tohto príspevku ma podnietilo predovšetkým to, že odbornej ekonomickej verejnosti sú známe najmenej dva pokusy o konverziu údajov základných makroekonomických veličín [4; 5]. Používaný pojmový aparát, či už v uvedených prácach, alebo aj v iných vedeckých prácach, ako aj v materiáloch ekonomických ministerstiev, vzbudzuje dojem pojmovej jednoznačnosti a ustálenosti. Ako príklad možno uviesť pojem hrubého národného produktu. V skutočnosti však reálne údaje, ktoré naplňajú tento pojem, ešte nemáme. Ekonomovia vedia, že číselné naplnenie tohto pojmu umožňuje systém národných účtov. My ich ešte nezostavujeme, a preto sa dá urobiť len akási "rekonštrukcia" našich údajov v duchu metodológie národných účtov. Aj rekonštrukcia však vyžaduje, aby sme jednoznačne chápali teoretické vymedzenie makroekonomických veličín.

Aby sme správne chápali ako funguje v súčasnosti vznikajúci ekonomický systém, musíme opustiť familiárny obraz ekonomického života minulých desaťročí. Musíme si osvojiť nielen nový obsah makroekonomických veličín, ale aj ich kvantifikáciu a relácie medzi nimi.

#### Teória v pozadí makroekonomických veličín

Súčasný spôsob makroekonomickej analýzy má svoje korene v práci J. M. Keynesa z roku 1936. Avšak v tom čase neexistoval reálny spôsob testovania Keynesovej teórie, pretože neexistovali potrebné údaje. Trvalo niekoľko rokov, kým teoretické pojmy našli svoje adekvátne vyjadrenie, resp. kým sa našli konkrétne riešenia vo svete dát reálneho ekonomického systému. Veľká zásluha na nájdení metódy patrí nositeľovi Nobelovej ceny Simonovi Kuznetsovi, tvorcovi systému národných účtov (SNÚ).

Makroekonomická teória chápe základnú makroekonomickú veličinu – hrubý národný produkt – takto: Hrubý národný produkt (HNP) je súčtom peňažnej hodnoty všetkých finálnych výrobkov a služieb vyrobených počas špecifikovaného obdobia, zvyčajne jedného roka [2]. Takmer každé slovo je v teórii rozobrané,

\* doc. Ing. Jaroslav HUSÁR, CSc., Ekonomická univerzita, Odbojárov 10, 832 20 Bratislava

aby bol zrejmy jeho zmysel. To však nie je účelom tohto príspevku. Ako sa dá tento pojem naplniť vecným obsahom? Ktoré iné pojmy sú s ním úzko zviazané? Čo opisuje tento pojem? To sú otázky, ktoré nás čakajú.

Je niekoľko spôsobov vyčíslenia HNP. Prvým spôsobom je ten, ktorý vyplýva priamo z uvedenej definície, a tým aj konkrétnej predstavy možných finálnych spotrebiteľov finálneho produktu ekonomického systému. Teoretické práce zároveň dokazujú, že tento spôsob je najužitočnejšou definíciou v makroekonomickej analýze. Treba teda jednoducho sčítať finálny dopyt domácností, podnikov, vlády a zahraničia. Použijúc známe symboly z makroekonomickej analýzy ( $C, I, G$  a  $(X-M)$ ), potom rovnovážnu hodnotu HNP možno vyjadriť ako súčet finálneho dopytu spotrebiteľov, podnikov, vlády a zahraničia:

$$\text{HNP} = C + I + G + (X-M), \quad /1/$$

kde

- $C$  – výdavky obyvateľstva na osobnú spotrebu,
- $I$  – hrubé domáce súkromné investície,
- $G$  – výdavky vlády na nákup tovarov a služieb,
- $X$  – export,
- $M$  – import.

Nebudeme podrobne rozoberať ani tieto pojmy. Len niekoľkými poznámkami upozorníme, čo si čitateľ musí všimnúť a v literatúre pátrať po ich hlbšom objasnení (aj v metodológii o systéme národných účtov). Ako vidíme,  $I$  sa označujú *hrubé domáce súkromné investície*. Slovo hrubý treba spájať s pojmom odpisy, ktoré sa používajú na obnovu budov a zariadení. Hrubé domáce súkromné investície však zároveň treba chápať tak, že investície, ktoré realizuje vláda, sú zachytené v  $G$  a pojem domáce indukuje, že stroje predané našimi podnikmi (ČSFR) zahraničným odberateľom sa zachytávajú v  $E$ , a nie v  $I$ . Hrubé domáce investície sa delia na: investície podnikov do budov a zariadení, obytné stavby (výstavba bytov a domov) a investičné zásoby. Zdôrazňujeme, že len tieto tri zložky sú *investíciami* v chápaní systému národných účtov. Investície sú iba novovyrobené kapitálové tovary, teda nové stroje, zariadenia, budovy a domy. Nesmú sa sem zarátať zmeny aktív. Symbol  $G$ , vládne nákupy tovarov a služieb, predstavuje objem tovarov a služieb, ktoré nakúpili všetky úrovne vlády (federálna, republikové a lokálne). Teda všetko, čo vláda platí svojim zamestnancom, je započítané do  $G$  práve tak, ako aj nákup papiera, tužiek, lietadiel, bômb, písacích strojov, počítačov atď. Avšak väčšia časť peňazí, ktoré vláda minie, nie je určená na nákup tovarov a služieb. Sú to transferové platby jednotlivcov (príspevok v nezamestnanosti, invalidné dôchodky, sociálne poistenie). Význam pojmového rozlíšenia je dôležitý preto, lebo  $G$  reprezentuje nákup, teda výdavky vlády idúce do sektora podnikov, kde vzniká HNP – vplývajú na tvorbu HNP – zatiaľ čo transfery sú predstaviteľom presunu kúpnej sily

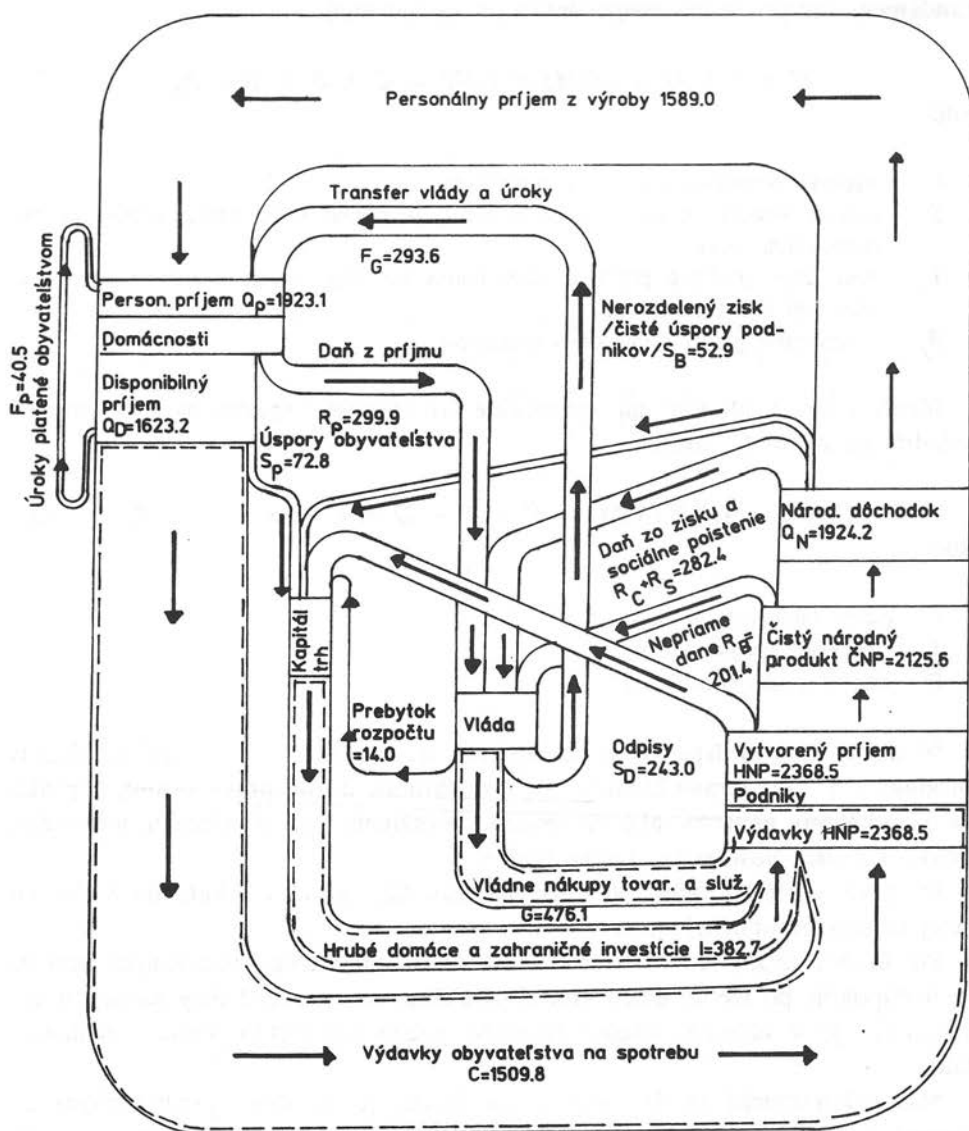
z jednej skupiny obyvateľstva na druhú. V /1/ je HNP vyjadrený ako tok produktov, klasifikovaný podľa sektorov, ktoré ho kúpili. Z hľadiska tvorby HNP sú tieto sektory presne vymedzené [6]. Výraz /1/ je zároveň pravou stranou konsolidovaného účtu národného príjmu a produktu (v systéme NIPA, USA). Ľavá strana tohto účtu hovorí, aké náklady faktorov a iné náklady boli vynaložené na finálny output. Hodnota tejto strany účtu sa však musí rovnať, ako to uvidíme neskôr, hodnote pravej strany.

Systém národných účtov OSN nielenže vymedzuje základné makroekonomické veličiny, ale podrobne opisuje aj štyri spôsoby ich prezentácie (účty, bilancia, matica a rovnice). Všetky spôsoby poskytujú koherentný rámec zachytávania a prezentácie hlavných tokov týkajúcich sa výroby, spotreby, akumulácie a styku so zahraničným daného ekonomického systému.

Kvôli reálnejšej predstave tokov v ekonomickom systéme a na pochopenie skladby ľavej a pravej strany konsolidovaného účtu využijeme grafický model USA skonštruovaný na báze ekonomickej správy prezidenta USA (pozri graf 1), ktorý bol publikovaný napr. aj v [3]. Základnými prvkami modelu sú domácnosti, kapitálový trh, vláda a podniky. Ako vidieť v spodnej časti modelu (plná a prerušovaná čiara), podniky vyrobia HNP. Oni majú záujem na tom, aby ho predali. Rozhodujúcim faktorom realizácie tejto ich ekonomickej úlohy je existencia dopytu, resp. existencia kúpnej sily. Tento model z grafu 1 nám dovoľuje názorne objasniť, ako riešiť najdôležitejší problém ekonomického systému: ako národné hospodárstvo, ktoré vyrobilo daný HNP, si tento HNP odkúpi, t. j. aký je kolobeh všetkých tokov v národnom hospodárstve a ich nevyhnutná vybilancovanosť a kde vzniká kúpna sila sektorov hospodárstva.

V pravom dolnom rohu vidíme, že dopyt po HNP prúdi od spotrebiteľov ( $C$ ), kapitálového trhu ( $I$ ) a vlády ( $G$ ). Tieto tri toky predstavujú výdavky sektorov. Nad obdĺžnikom "podniky" vidíme, že z tvorby HNP musel mať niekto príjem. Predovšetkým prvá šípka idúca na kapitálový trh reprezentuje odpisy, ktoré si podniky uložia na svoje účty, ako časť, ktorá predstavuje opotrebovanie strojov a zariadení, používaných pri výrobe HNP. Po odčítaní tejto zložky získame čistý národný produkt (ČNP). Táto čiastka sa však nemôže stať príjmom domácností. Podniky nielen vyrábajú, ale aj využívajú rôzne spoločné služby. Preto sa z HNP musí odpočítať časť rovná nepriamym daniam. Nepriamo dane, ako vidieť na grafe, sú príjmom vlády. Po ich odpočítaní získame národný dôchodok (príjem). Ani ten však nemôžu získať faktory výroby (domácnosti – práca, pôda, kapitál). Musí sa z neho odpočítať daň zo zisku (priama daň), sociálne zabezpečenie, ktoré tiež predstavuje príjem vlády, a nakoniec nerozdelený zisk, ktorý slúži na rozvoj podnikov a je príjmom podnikov (na ich účtoch v bankách). Čiastka, ktorá zostala známa ako personálny príjem z výroby, ako ukazuje šípka, stáva sa hlavnou zložkou príjmu sektora domácností. Príjmom domácností sa však stane aj transfer od vlády – príspevky v nezamestnanosti, invalidné dôchodky, platby vyslúžilcom a pod. Súčet príjmov z výroby

a z transferu predstavuje personálny príjem domácností (obdĺžnik vľavo hore). Personálny príjem domácností sa zdaňuje priamou daňou a po jej odpočítaní domácnosti získajú tzv. disponibilný príjem. Ako vidieť, disponibilný príjem sa používa predovšetkým na pokrytie výdavkov na spotrebu a úspory, prípadne na zaplatenie úrokov. Kolobeh tokov je uzavretý. Obsahuje kľúč na pochopenie ako funguje ekonomický systém.



Na báze grafického modelu zisťujeme, že HNP možno merať trojakým spôsobom. Prvý spôsob merania (z ktorého sme vyšli) je spôsob založený na spočítaní výdavkov na finálne produkty a služby; druhý je ten, ktorý HNP meria druhmi príjmov získaných vo výrobe (ako to vidieť na grafe 1); a tretí spôsob vyčíslenia sa zakladá na spočítaní položiek, na ktoré sa použili získané príjmy. Treba povedať, že väčšina makroekonomických prác využíva prvý a tretí spôsob vyčíslenia HNP na konštrukciu tzv. bázeckej identity HNP, ktorá sa pokladá za fundamentálnu pri štúdiu hospodárstva na agregovanej úrovni:

$$C + I + G + (X-M) = \text{HNP} = C + S + T + R_f \quad /2/$$

kde

- $C$  – výdavky obyvateľstva na osobnú spotrebu,
- $S$  – celkové úspory obyvateľstva (domácností) a podnikov vo forme odpisov a nerozdeleného zisku,
- $T$  – čisté dane (celkové príjmy z daní mínus transfery, úroky a subvencie platené všetkými úrovňami vlády),
- $R_f$  – transferové platby domácností zahraničiu.

Identitu /2/ vzhľadom na spomenuté tri spôsoby výpočtu by bolo možné vyjadriť matematicky takto:

$$C + I + G + (X-M) = F + T + D = C + S + T + R_f \quad /3/$$

kde

- $F$  – platby faktorom (príjmy),
- $T$  – čisté dane (príjmy vlády),
- $D$  – odpisy (príjmy podnikov).

V ďalšej časti príspevku sa zameriame na to, ako sa výdavky na finálny produkt, t. j. ľavá strana identity /2/ transformuje na jej pravú stranu, t. j. ako sa s príjmami naložilo, ako sa použili. Využijeme na to sústavu národných účtov. To nám posluží na viacero účelov.

Po prvé, explicitne nám podoprie identitu /2/, ktorá je skutočne základom celej makroekonomickej teórie.

Po druhé, úvahy poskytnú čitateľovi akési precítenie uvažovaných veličín.

A napokon, po tretie, úvahy čitateľovi ukážu, ako národné účty navzájom súvisia. To je v súčasnej situácii širokého používania týchto pojmov významný fakt.

Makroekonomická teória, ako každá teória, je založená predovšetkým na abstrakcii. Pokladáme však za dôležité, aby sme boli neustále schopní pretvárať si teóriu, aj pri čítaní výrazne teoretických článkov, na relevantné kategórie národných účtov a vzťahy medzi nimi.



Vzhľadom na práce spomenuté v úvode tohto príspevku, radi by sme zdôraznili, alebo aspoň uviedli niektoré základné princípy, ktoré sú v pozadí systému národných účtov. Potom sa asi skôr prijme aj idea cirkulárneho kolobehu výdavkov a príjmov na grafe 1, ktorá je vlastne aj podstatou identity /2/.

Najdôležitejšou požiadavkou pri národných účtoch bolo to, aby agregovali ekonomické premenné tak, aby získané hodnoty slúžili predovšetkým na ekonomickú analýzu. To vlastne znamená toľko, že výdavky (pravá strana konsolidovaného účtu) by mali byť agregované na získanie jedného obrazu a príjmy by mali byť agregované na získanie druhého obrazu.

Teda ak si všimneme "stranu produktu" účtov, uvedený princíp znamená, že výdavkové sektory by mali byť agregované tak, aby bolo zrejmé, kto vydáva – výdavky spotrebiteľov, výdavky podnikov, výdavky vlády a výdavky zahraničia. Tento spôsob agregácie je vhodný, pretože odzrkadľuje skutočnosť, že každý z týchto druhov výdavkov je motivovaný niečím iným, a teda aj rôznymi ekonomickými premennými. Čiže výdavky spotrebiteľov sú možné len z toho dôvodu, že spotrebiteľia majú príjem alebo bohatstvo; výdavky podnikov (investície) sú motivované očakávaným predajom, očakávaným ziskom a nákladmi na kapitál; výdavky vlády nie sú podmienené tým, čím sú podmienené výdavky spotrebiteľov a podnikov, ale potrebou zabezpečenia všeobecných podmienok zdravého spoločenského a ekonomického rozvoja, potrebou spravodlivého rozdelenia príjmov, prípadne reakciou na politickú situáciu; a napokon export je podmienený exportnými cenami, prípadne možnosťou získania doma neexistujúcich zdrojov atď.

Ďalšou požiadavkou bolo, aby účty umožnili merať výdavky a príjmy z aktuálnej výroby tovarov a služieb. Nesmú teda zahŕňať transfer vlastníctva (opätovný predaj). Produkcia evidovaná v účtoch sa vyjadruje v cenách trhu, čo v podmienkach hospodárstva budovaného na princípe konkurencie znamená, že ceny vyjadrujú marginálnu užitočnosť kupujúceho.

Už uvedené a aj ďalšie úvahy budeme ilustrovať na údajoch, ktoré sú uvedené v grafe v agregovanej podobe. Podrobnejšie členenie, ktoré budeme potrebovať, sme získali z ekonomickej správy amerického prezidenta. Hlavné zložky HNP USA za rok 1979 v detailnejšom členení, ako sú uvedené v grafe, uvádza tabuľka 1 (zaokrúhlené). Je to vlastne strana produktu účtu HNP (pravá strana konsolidovaného účtu).

Už letmý pohľad dá čitateľovi prehľad o význame jednotlivých sektorov. Naším záujmom však nie je analýza týchto údajov z hľadiska ich štruktúry. Z nášho hľadiska má význam to, že takto vypočítaný HNP a ostatné makroekonomické veličiny sú vyjadrené v cenách trhu – výpočet založený na strane produktu účtu vychádza z výdavkov. Pre nás má väčší význam transformácia týchto údajov vychádzajúc z hodnoty HNP do hodnoty národného dôchodku – ako sumy príjmov faktorov výroby pri výrobe HNP, čo nám uvádza tabuľka 2. (čo je ľavá strana konsolidovaného účtu, príjmy vzniknuté pri tvorbe HNP).

T a b u l k a 1

Hrubý národný produkt a jeho hlavné komponenty vo forme výdavkov sektorov

Ukazovateľ			
Hrubý národný produkt			2 369
Výdavky obyvateľstva na osobnú spotrebu			1 510
tovary dlhodobej spotreby		213	
tovary krátkodobej spotreby		597	
služby		700	
Hrubé domáce súkromné investície			387
Výrobné fixné investície		255	
budovy	93		
výrobné zariadenia	162		
Obytné budovy		114	
Zmena stavu zásob		18	
Čistý export tovarov a služieb			-4
export		258	
import		262	
Vládne nákupy tovarov a služieb			476
Federálna úroveň		167	
národná obrana	108		
iné	58		
Štátne a miestne			310

T a b u l k a 2

Hrubý národný produkt podľa druhu príjmov

Ukazovateľ		
Hrubý národný produkt		2 369
mínus: odpisy		243
Čistý národný produkt		2 126
mínus: nepriame dane podnikov		189
transferové platby podnikov		10
štatistické diskrepancie		4
plus: čisté subvencie štátnym podnikom		2
Národný dôchodok (príjem, ND)		1 925
kompenzácie zamestnancom	1 459	
príjem vlastníkov	131	
príjmy z renty	27	
zisky korporácií	178	
čistý úrok	130	

Ako vidieť, na to, aby sme získali makroekonomické veličiny čistého národného produktu, je potrebné odpočítavať od HNP položku odpisy. Odpisy predstavujú hlavnú položku hrubých úspor podnikov. V ďalších riadkoch tabuľky sú uvedené tri menšie položky, ktoré sa nachádzajú medzi čistým národným pro-

duktom a národným dôchodkom (príjmom). Najväčšou z nich je položka nepriamych daní. Táto položka musí byť odpočítaná, ak sa chceme dopracovať k údaju národného produktu, pretože ten je definovaný ako príjem faktorov. Ďalšou položkou sú tzv. transferové platby podnikov. Sú to vlastne dary podnikov rôznym neziskovým organizáciám, prípadne odpísané nedobytné pohľadávky. Ani tie sa teda nedostanú domácnostiam, a preto ich treba odpočítať.

Poslednou položkou sú *štatistické diskrepancie*. Predstavujú rozdiel medzi HNP meraným prostredníctvom príjmov (na príjmovej strane účtu) a prostredníctvom výdavkov, a to preto, lebo každý spôsob merania má svoje štatistické výkazy. Výpočet HNP na príjmovej strane účtu je založený na formulároch daňových priznaní obyvateľstva a korporácií, daňových priznaniach zamestnancov – na ktorých sa evidujú platby sociálneho poistenia a kompenzácie fondu nezamestnanosti. Výpočet vychádzajúci zo strany produktu účtu sa opiera o údaje o predaji, o údaje o zásobách a preprave. Z toho vyplýva, že dve vyčíslenia HNP sa prakticky nemôžu zhodovať. V identite HNP sa štatistické diskrepancie obyčajne zahrnú do položky úspory. Potom už nasleduje položka *čisté subvencie*. Ide o subvencie, ktoré vláda platí štátnym podnikom, napr. známej TVA. Tieto podniky sú zaradené do sektoru výroby, takže na strane produktu sa ich output započítava v predajnej hodnote. Ak však tieto podniky vykazujú stratu, znamená to, že nimi vyplatená výška miezd a platov (platby faktorom) na bežnú výrobu prevyšuje hodnotu ich outputu práve o výšku straty, ktorá sa vyrovnáva subvenciou vlády. A je teda logické, že táto čiastka sa musí pripočítať k ČNP, ak chceme zistiť veľkosť ND. Tieto subvencie vstupujú do báze identity HNP ako negatívne dane, na príjmovej strane.

Posledných 5 položiek (tab. 2) predstavuje skladbu národného dôchodku podľa faktorov výroby, a to pred zaplatením priamych daní. Sú to teda hrubé príjmy faktorov. Uvedených 5 kategórií nevyžaduje vysvetlenie. Význam vyplýva z názvov. Položky príjem vlastníkov a príjem z renty už majú odpočítanú čiastku pripadajúcu na odpisy. Príjem vlastníkov a zisk korporácií je očistený aj o zložku plynúcu zo zmien cien zásob.

Na dôkladné pochopenie identity HNP vo výraze /2/ a jej vzťahu k /3/ ešte treba ujasniť si alokáciu položiek HNP a ND do položiek príjmovej strany účtu SNÚ, a to výdavkov obyvateľstva na spotrebu ( $C$ ), úspor ( $S$ ), daní ( $T$ ) a súkromný transfer do zahraničia ( $R_f$ ). V grafe tokov sme v agregovanej podobe uviedli pojem personálneho príjmu ( $PP$ ) a disponibilného personálneho príjmu ( $DPP$ ). V tabuľke 3 sa postupne dostaneme od pojmu HNP, cez pojem ND až k pojmu personálneho a disponibilného personálneho príjmu. Zároveň budeme alokovať jednotlivé veličiny do  $S$ ,  $T$ ,  $R_f$  a  $C$ . Získame tak možnosť ich sčítania ( $C+S+T+R_f$ ), t. j. opäť HNP, čím potvrdíme identitu /3/ HNP.

Kroky od HNP až k výdavkom obyvateľstva na spotrebu sú uvedené v tabuľke 3, ktorá zároveň uvádza aj alokáciu makroekonomických veličín do  $S$ ,  $T$  a  $R_f$ . Čitateľ by si mal všimnúť, že položky, ktoré sa pripočítavajú pri prechode z HNP na začiatku tabuľky 3, až kým neprídeme k pojmu výdavky obyvateľstva

na spotrebu, pri ich alokácii do makroekonomických veličín  $S$ ,  $T$  a  $R_f$  sa buď odpočítavajú, alebo jednoducho vynechajú. Indikuje nám to znamienko mínus v zátvorke.

T a b u l k a 3

Alokácia veličín do  $S$ ,  $T$ ,  $R_f$  a  $C$ 

HNP	2369		2369
mínus: odpisy	243		
ČNP	2126		
mínus: nepriame dane	189		
transferové platby podnikov	10	S	354
štatistické diskrepancie	4		
plus: čisté subvencie	2 (-)		
ND	1925		
mínus: čisté úspory podnikov	33		
daň zo zisku korporácií	92		
príspevky na sociálne poistenie	190		
plus: transferové platby vlády	242 (-)	T	504
čistý úrok vlády	23 (-)		
úroky obyvateľstva	40		
transferové platby podnikov	10		
PP	1924		
mínus: dane obyvateľstva	300		
OPP	1624		
mínus: úspory obyvateľstva	74		
transfer do zahraničia	1	$R_f$	1
úroky obyvateľstva	40		
Výdavky na osobnú spotrebu (C)	1510	C	1510

Pri alokácii položiek do  $T$  vidíme, že sa vyskytli tri veličiny so záporným znamienkom: čisté subvencie, transferové platby vlády a čistý úrok vlády, ktoré znižujú  $T$ . Teda súčet  $T$  predstavuje čisté dane – príjem, ako rozdiel, čo vláda získa a čo vydá. Na mínusové položky sa môžeme dívať aj inak. Výdavky vlády ako príspevky v nezamestnanosti, sociálne poistenie a pomoc obyvateľstvu nie sú platbami za podiel na tvorbe outputu, a preto sa nenachádzajú v  $G$ , sú negatívnou daňou, a preto sa započítavajú so znamienkom mínus do  $T$ . Ak si všimneme iné plusové položky v postupnosti od HNP po  $C$ , zistíme, že tie sa vzájomne vykompenzujú – raz sa odpočítavajú, raz pripočítavajú, teda neovplyvňujú na súčet veličín  $S$ ,  $T$ ,  $R_f$  a  $C$ .

Už sme v krátkosti diskutovali o makroekonomických veličinách medzi HNP a ND. Všimneme si aj veličiny, ktoré sú uvedené medzi ND a  $C$  v tabuľke 3. Medzi ND a PP sa nachádzajú položky, ktoré odpočítavame. Všetky tri sú vlastne príjmom faktorov, avšak sa nedostali domácnostiam predtým, ako platia

daň z príjmu. Potom sú uvedené veličiny, ktoré zväčšujú PP a do ND sa nezapočítavajú. Konkrétne, prvou veličinou sú *pravé úspory podnikov*. Táto makroekonomická veličina má úzky vzťah s druhou veličinou označovanou ako daň zo zisku korporácií. Ich vzájomný vzťah je definičný, totiž:

$$\text{čisté úspory podnikov} = \text{zisk korporácií} - \text{daň zo zisku korporácií} - \text{dividendy.}$$

Je to teda tá časť zisku, ktorá zostane po odrátaní dane a dividend. Súčet čistých úspor podnikov a odpisov nám dáva *hrubé úspory podnikov*.

Ďalšou veličinou sú *príspevky na sociálne poistenie*, a to tie, ktoré platí zamestnávateľ, ako aj tie, ktoré platí zamestnanec; sú to aj príspevky v nezamestnanosti. V prechode z ND do PP ich vyčleňujeme a sú časťou príjmu vlády (vlád). Ako vidieť v tabuľke 3, transfer vlády a platby úrokov sú pripočítané k ND, ale sú negatívnou položkou v *T*. Tieto platby redistribuujú príjem medzi tých, čo platia dane a tých, čo dostávajú transferové platby od vlády.

Makroekonomická veličina *personálny príjem* je základnou veličinou určujúcou základ zdaňovania. Po odpočítaní daní z príjmu z PP získame disponibilný personálny príjem. Dane z príjmu sú alokované do *T*; DPP je teda príjem po zdanení. Disponibilný peňažný príjem sa delí na úspory obyvateľstva, ktoré vchádzajú do *S*, transfer do zahraničia, platenie úrokov, ktoré vlastne rušia časť, ktorú sme pripočítali v prechode z ND na PP, a napokon výdavky na spotrebu.

Tieto výpočty nám verifikovali základnú identitu HNP. Uvedený pojmový aparát dovoľí rozoberať ekonomickú realitu USA. Treba však povedať, že v tabuľkách uvádzame ešte vysoký stupeň agregácie. Detailnejší pohľad na túto identitu by si vyžadoval hlbšie poznať metodické pokyny národných účtov tak, ako ich definovali štatistickí národných účtov. To však dokazuje zložitost úsilia makroekonomov definujúcich makroekonomické veličiny a štatistikov národných účtov, ktorí majú zabezpečiť ich konkrétne číselné vyjadrenie.

## Záver

Úvahy o kvantifikácii makroekonomických veličín na báze systému národných účtov ukazujú, že využívanie pojmového aparátu makroekonómie v našich podmienkach je výsostne závislé od existencie systému národných účtov. A nielen to. S takýmto pojmovým aparátom sa nedá rozoberať (analyzovať) fungovanie ekonomického systému ani ekonomiky ČSFR, ani ekonomiky SR. Epidemicky rozšírené uvažovanie o postavení Slovenska je v súčasnosti na krehkých nohách. Nevyhnutne dochádza ku skresleniu výkladu, keď o väčšine makroekonomických veličín nemôžeme hovoriť ani na úrovni ČSFR. Situáciu nemôže zlepšiť ani tzv. konverzia údajov. Pojmy musia byť presne definované, a to nielen kvalitatívno

definíciou, reprezentovanou súborom obsahových znakov (vyjadruje ekonomický zmysel pojmu). Rovnako dôležitá je aj kvantitatívna, čiže operacionálna definícia, reprezentovaná metodológiou (algoritmom) merania, výpočtu ukazovateľa.

Došlo 16. 4. 1992

## Literatúra

- [1] BRANSON, W. H. – LITVACK, J. M.: *Macroeconomics*. Cambridge, Harper International Ed. 1981.
- [2] BAUMOL, W. J. – BLINDER, A. S.: *Economics*. New York, HBJ Publ. 1991.
- [3] GORDON, R. J.: *Macroeconomics*. Boston, Little Brown and Co. 1981.
- [4] NACHTIGAL, V.: *Macroeconomic Aggregates in the Czechoslovak*. [Zborník z konferencie.] Symposium East/West Data, Viedeň, 26.–27. 3. 1992.
- [5] SUSEDKA, P.: *Experimentálny výpočet tvorby a použitia hrubého domáceho produktu za SR za roky 1975 až 1989*. Bratislava, SŠÚ 1991.
- [6] *The system of National Accounts*. New York, UNSO 1968.

## HOW TO UNDERSTAND THE MACROECONOMIC VARIABLES?

Jaroslav HUSÁR

The article clarifies the relations among fundamental macroeconomic variables. The macroeconomic conception apparatus using in theory and in practice isn't stabilized. The article analyses relationships among such concepts like Gross National Product, Net National/Domestic Product, Net Income, Disposable Income, etc. The author underlines the necessity of acceptance of the GNP and other variables definitions in contemporary theory in analysis links among them. For better understanding of macroeconomic concepts and their inter-relations Husár uses the date basis of National Income and Product Accounts (NIPA) as well as the graphic, which illustrates relationships among four fundamental sectors of national economy: enterprises, households, government and foreign countries. The author also analyses such well-known macroeconomic identities, which express the different ways of GNP quantification.

## Monopoly a protimonopolná politika<sup>1</sup>

Ladislav UNČOVSKÝ\* - Ivan BREZINA\*\* - Jana DOLINSKÁ\*\*\*

### 1. Monopoly v teórii a v praxi

Pojem monopolu vzbudzuje u väčšiny čitateľov dojem modernosti, pretože si ho spája s obdobím posledných dvoch storočí. V skutočnosti existencia monopolov a problém monopolnej moci je už taký starý, ako je stará ekonómia. Podľa Schumpetera [6] otázku monopolu poznal už Aristoteles a ten označil monopol za "nespravodlivý". S tým súvisí aj grécky názov, pochádzajúci zo slov *mónos* - sám a *polein* - predávať.

Záporný postoj k monopolom zostal aj v období raného kapitalizmu, keď otázka monopolu sa stala mimoriadne dôležitou. Išlo však naďalej o obchod. Výrobné podniky v tom čase znamenali v hospodárskom živote ešte málo. Bol to teda skôr monopol zahraničného obchodu, resp. obchodu vôbec. Týkalo sa to predovšetkým metód, ktoré zabezpečovali privilégia určitým osobám, resp. skupinám, čo malo za následok:

- vylúčenie cudzincov z možnosti obchodovať; pritom cudzincom mohol byť príslušník cudzieho štátu, niekedy však aj mešťan cudzieho mesta či obyvateľ inej štvrte;
- okruh privilegovaných osôb sa obmedzoval aj medzi príslušníkmi tej istej obce či štátu na okruh ľudí organizovaných v rôznych skupinách - cechoch, gildách a pod.;
- aj v rámci privilegovaných skupín sa obmedzovala výroba a predaj určením trhových podielov.

Pojem monopolu je už dávno spojený s otázkou *súťaže*. Už spomínaná práca Schumpetera rozoberá učenie nemeckého kameralistu Johanna Bechera, ktorý v práci *Politischer Discours* (1688) rozlišuje určité trhové štruktúry, nazývané *polypolium* (dokonalá súťaž), *propolium* (ovládanie trhu výkupom tovarov, zodpovedajúce dnešnému pojmu *monopson*) a *monopolium*. Kriticky sa staval proti všetkým trom, azda najviac proti voľnej súťaži, argumentmi podobnými súčasným argumentom proti liberalizmu.

<sup>1</sup> Článok vznikol v rámci grantovej úlohy MŠMŠ č. 11/03 *Modely pre analýzu fungovania a rastu podniku v trhovom hospodárstve*, riešenej na KOVE FHI VŠE.

\* prof. Ing. Ladislav UNČOVSKÝ, DrSc., Ekonomická univerzita, Odbojárov 10, 832 20 Bratislava

\*\* Ing. Ivan BREZINA, CSc., Ekonomická univerzita, Odbojárov 10, 832 20 Bratislava

\*\*\* Ing. Jana DOLINSKÁ, CSc., Investičná banka, Štúrova 5, 811 02 Bratislava

V dejinách monopolov historicky prvé boli monopoly faktické a monopoly právne.

*Faktický* monopol vylučuje súťaž tým, že súťaž nie je možná, pretože celý obchod či výrobné zariadenie vlastní jeden majiteľ.

*Právne* monopoly sa delia na:

- zákonné, ktoré vylučujú súťaž na základe zákonných predpisov;
- zmluvné, ktoré sa zakladajú na zmluvách, teda opierajú sa o zákonné predpisy.

*Zákonné* (administratívne) monopoly v novších dejinách súvisia predovšetkým s fiškálnym systémom jednotlivých štátov. Ide o štátne finančné monopoly, ktoré tvoria určité odvetvia, kde podnikanie je povolené výhradne štátu, a to v oblasti výroby, ako aj predaja.

Ak je monopolizovaná výroba aj predaj, hovoríme o *úplnom* monopole. *Obchodný* monopol monopolizuje predaj alebo nákup.

Zákonné úpravy monopolov siahajú až do 19. storočia. V Rakúsku sa zákonne upravili v roku 1835, v Uhorsku boli upravené viacerými zákonmi v druhej polovici 19. storočia.

Na území Česko-Slovenska existoval štátny monopol tabakový, soľný, umelých sladidiel a výbušných látok. Neskôr vznikol aj obilný monopol.

Najvýznamnejší monopol predstavovalo pestovanie a predaj tabaku a tabakových výrobkov. Štátny monopol uskutočňovala Česko-slovenská tabaková rėžia, ktorá spravovala továrne, štátne tabakové plantáže a vydávala licencie na pestovanie tabaku a predaj tabakových výrobkov. Tabaková rėžia pracovala aj po druhej svetovej vojne, aj keď sa už v roku 1924 stala podnikom, hospodáriacim na súkromnohospodárskych zásadách.

Monopol soli pozostával výhradne zo štátneho vlastníctva soľných ložísk, z výhradného práva vyrábať soľ a predávať ju do veľkoobchodu. Sám predaj monopolizovaný nebol.

Monopol umelých sladidiel spočíval vo výhradnom práve štátu vyrábať, dovážať a predávať umelé sladidlá.

Monopol výbušných látok bol založený na výhradnom práve štátu vyrábať a predávať výbušniny, s právom licenčne ho zverovať podnikateľom. Išlo tu o záujem štátu kontrolovať výrobu a predaj z hľadiska bezpečnosti.

Obilný monopol vznikol až v roku 1930. Jeho úloha spočívala vo výkupe obilia. Mal v prvom rade za povinnosť určiť výkupné ceny v celej krajine. Bol organizovaný ako hospodársky samostatný útvar. Pretože fakticky ovládal nákup i predaj obilia, fungujúc zároveň ako monopol i monopson, I. A. Karvaš v práci [3] ho označuje ako úplný monopol. Vztahuje sa to predovšetkým na Obilný monopol pre Slovensko.

Historicky ďalšou vývojovou etapou rozvoja monopolov sú *zmluvné* monopoly, ktoré vznikajú dohodou podnikov o obmedzení súťaže. Vyšší stupeň predstavujú monopoly s vytvorením osobitných foriem organizácie na usmerňovanie súťaže.

V súvislosti s analýzou historického vývoja monopolov treba poukázať na rozdiely medzi vývojom v USA a v Európe. Súvisí to najmä s tým, že veľká časť literatúry o danej problematike je z USA a odráža tamojší historický



vývoj. K niektorým konkrétnym okolnostiam sa bude potrebné vrátiť v súvislosti s analýzou niektorých druhov monopolov.

Historická analýza problematiky monopolov je dôležitá a vo viacerých ohľadoch nenahraditeľná. Napriek tomu však moderná mikroekonómia skúma monopolnú súťaž v rámci teórie trhových foriem skôr na báze teoretických monopolov.

Vo všeobecnosti trhovú formu je teoretickou koncepciou štruktúry, určujúcou spôsob tvorby ceny, dopytu a ponuky v krátkodobom i dlhodobom pohľade.

Kvôli porovnaniu sa treba zastaviť aj pri "klasickej" štruktúre dokonalej súťaže. Aj táto forma je teoretická.

Forma dokonalej súťaže a historická etapa kapitalizmu voľnej súťaže súvisia len veľmi voľne. Obdobie kapitalizmu voľnej súťaže sa historicky najúplnejšie realizovalo v priebehu 18. a 19. storočia, vo veľkej miere v dôsledku liberálnej hospodárskej teórie i politiky.

Vznik moderných monopolov súvisí historicky s ich rozvojom vo výrobe, najmä vo forme zmluvných monopolov.

Ako je známe, trhovú formu dokonalej súťaže sa zakladá na týchto teoretických predpokladoch:

a) súťaž je atomická, t. j. ponúka veľa malých podnikov a kupuje mnoho malých domácností, z ktorých ani jeden účastník neovplyvňuje cenu; všetci účastníci akceptujú ceny trhu, správajú sa ako prijímači cien (price taker);

b) tovary sú homogénne, t. j. výrobky jednotlivých podnikov majú totožnú kvalitu;

c) noví predávajúci i kupujúci môžu bez obmedzení pristúpiť na trh, resp. trh opustiť;

d) všetci kupujúci majú úplné a presné informácie o všetkých skutočnostiach a procesoch na trhu;

e) všetky faktory sú úplne mobilné, t. j. môžu sa presúvať k výrobcovi, ktorí ich vedú najefektívnejšie využiť.

Z hľadiska teórie monopolov a protimonopolnej politiky je dôležité, v akej miere je v podmienkach reálneho trhu splnený predpoklad, že predávajúci, prípadne kupujúci s malým trhovým podielom nemôže ovplyvniť cenu. Naša prax tiež ukazuje, že aj individuálne malé firmy pomocou tichých či explicitných dohôv vedú významne ovplyvniť ceny na trhu, najmä smerom hore.

Pojem monopolu, podobne ako voľnej súťaže, je tiež teoretickou konštrukciou mikroekonomickej teórie, ktorá nie je viazaná na historické a konkrétne inštitúcie. V modernom trhovom hospodárstve mnoho reálnych podnikov spĺňa predpoklady, ktoré teória skúma. Viaceré črty teórie spĺňali i podniky a združenia v centrálne riadenom ekonomickom systéme strednej a východnej Európy.

Monopolné postavenie podnik má, ak:

- vystupuje ako jediný výrobca (dodávateľ) určitého tovaru na trhu,

- neexistujú substitúty (náhradné tovary), ktoré môžu nahradiť na trhu monopolizovaný tovar.

Tento definíciu vyhovovali niektoré podniky aj v centrálne riadenej ekonomike ČSSR, ale ešte aj v roku 1992 (napr. Škoda Mladá Boleslav, Zetor Brno, Slovnaft Bratislava, ZSNP Žiar nad Hronom a i.). V rozvinutom trhovom hospodárstve sú monopolné podniky zriedkavé.

Pri monopolistickej ponuke sa vstup ďalších dodávateľov blokuje. Môže to byť z dôvodu organizácie odvetvia (v centrálne riadenom systéme, ale ako výnimka aj v trhovej ekonomike). Takýmito administratívnymi monopolmi boli, okrem už spomínaných fiškálnych monopolov, aj železnice, pošta a iné štátne podniky. Vstup môže blokovať aj vlastníctvo zdrojov a pod.

Monopolista určuje výšku množstva tovaru predávaného na trhu i predajnú cenu. Množstvom predávaným na trhu ovplyvňuje cenu a naopak, určenou výškou ceny determinuje predávané množstvo.

Ak podnik monopolne ovláda odbyt určitého tovaru, nemožno odlišovať podnik a odvetvie. Tieto úvahy by mohli vzbudiť dojem, že monopolista ovláda trh neobmedzene. Toto tvrdenie neobstoí. Možnosti monopolistu obmedzuje nepriama a potenciálna súťaž.

Nepriama súťaž spočíva predovšetkým v súťaži o rozpočet spotrebiteľa. Spotrebiteľ má svoje nákupné možnosti obmedzené rozpočtovým ohraničením. Všetky tovary, bez ohľadu na dodávateľa, súťažia o miesto v rozpočte spotrebiteľa, kde sú zaradené podľa jeho preferencií a podľa elasticity dopytu. Môže sa stať, že tovary monopolistu sa vôbec nezaradia a nebudú sa kupovať. V takých prípadoch ani monopolista nemôže voľne určovať ceny, môže len žiadať maximálne ceny za daných podmienok dopytu.

Druhá forma nepriamej súťaže súvisí s existenciou substitútov. Z definície monopolu vyplýva, že existencia substitútov sa vo všeobecnosti vylučuje. Napriek tomu sa často vyskytujú v nepriamej forme. Ako učebnicový príklad sa uvádza elektrická energia, ktorá je homogénna a pri používaní na osvetľovanie nemá substitúty, ktoré by vážne ohrozili jej monopolné postavenie. Pri používaní na vykurovanie však elektrina má viaceré účinné substitúty, ktoré jej môžu efektívne konkurovať.

"Čistý", resp. "úplný" monopol jedinej firmy je v skutočnosti zriedkavý. Reálne sú skôr oligopoly, ktoré analyzujeme ďalej. "Takmer monopolné" situácie sa vyskytujú vtedy, ak niektorý z oligopolistov ovláda rozhodujúci podiel na trhu.

Pre analýzu fungovania monopolov je dôležitá otázka vzniku monopolov v podmienkach trhovej ekonomiky.

Najdôležitejší typ monopolu, najmä z hľadiska vzniku, je *prirodzený* monopol, ktorý vzniká ako prirodzený následok pôsobenia trhu. Možno to vysvetliť na hypotetickom príklade. Trh je rozdelený medzi dvoma podnikmi, ktoré vyrábajú za pomerne vysoké priemerné náklady. Každý z nich má záujem znížiť priemerné náklady a zvýšiť výrobu. V takej situácii sa náklady znižujú obvykle pomalšie ako cena. Konflikt sa často končí zánikom jedného z podnikov a vytvorením monopolu ako prirodzeného.

Prírodný monopol jestvuje, ak úspory z rozsahu sú také veľké, že najrentabilnejším spôsobom výroby - výstupu odvetvia je vyrobiť ho v jednom podniku. Presnejšie je analýza fungovania prirodzeného monopolu zrejme z obrázku 2 a z porovnania so základným typom monopolnej rovnováhy.

Často sa v literatúre za príklad prirodzeného monopolu označujú verejné podniky ako doprava, spoje, vodovody a kanalizácia. Ide o sklon stotožňovať *administratívne* monopoly s prírodnými.

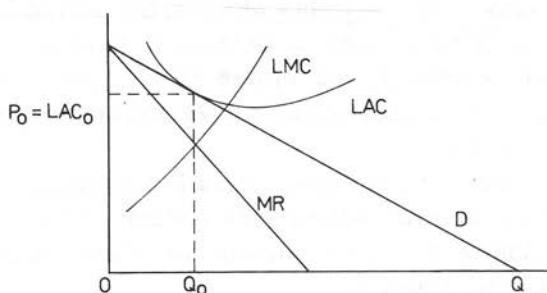
S uvedeným druhom monopolov súvisí tzv. *trhová franšíza*, označovaná takto najmä v USA. Ide o zmluvu medzi určitým vládnym orgánom a firmou, ktorou sa jej prenecháva výlučné právo realizovať určité služby, príp. tovary v okruhu jeho pôsobenia. Firma sa tým zmluvne stáva monopolným podnikom. Pritom zmluva môže určiť aj rôzne podmienky, prípadne výšku ceny.

Takto ustanovené monopolné podniky majú zrejme veľmi často charakter prirodzeného monopolu aj z hľadiska úspor rozsahu.

Vlastníctvo, resp. kontrola zdrojov surovín ako príčina vzniku monopolu je reálnym, aj keď prírodným zdrojom vzniku monopolov.

Vlastníctvo patentových práv je ďalším zdrojom monopolu. Počas trvania patentového práva výrobca má zákonnú ochranu na vlastníctvo technológie výroby. Takéto práva v USA realizovala firma Du Pont de Nemours v rade patentov, Eastman Kodak a i.

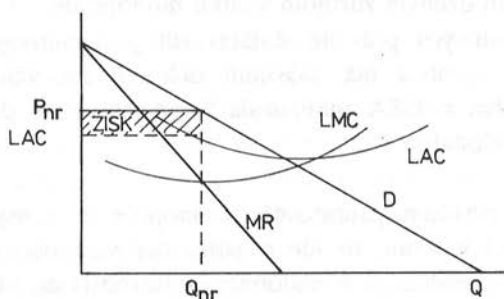
Pozoruhodným prípadom patentového monopolu je firma IBM s osobnými počítačmi PC. Napriek tomu, že ide o patentové vlastníctvo IBM, konkurencia našla metódy výroby počítačov s obdobnými vlastnosťami, avšak bez patentovej ochrany. Tým vzniklo odvetvie výroby osobných počítačov "kompatibilných" s IBM. Tieto "kompatibilné" počítače sú blízke príbuzné substitúty, ktoré sa často môžu technicky vyrobiť tak, aby sa obišli patentové predpisy. Ako je známe, IBM vyrobila počítače PS/2, ktoré majú lepšie zabezpečiť technický a právny monopol.



Obr. 1. Dlhodobá rovnováha monopolného výrobcu

Dlhodobá rovnováha monopolného výrobcu je uvedená na obrázku 1. V dlhodobom pohľade monopolný podnik zabezpečí maximum zisku, ak bude vyrábať v bode, kde hraničný dôchodok  $MR$  sa rovná dlhodobým hraničným nákladom  $LMC$ , pokiaľ cena  $P$  je väčšia alebo sa rovná dlhodobým priemerným nákladom  $LAC$ . Výroba v tomto prípade sa rovná  $Q_0$  a cena  $P_0$ . Cena nesmie klesnúť pod  $LAC_0$  v danom bode.

Prirodzený monopol vzniká, keď úspory z rozsahu sú také veľké, že tento výrobca je v rámci odvetvia najlacnejší. Súťaž v takomto odvetví vedie k zvyšovaniu nákladov. Krivka dlhodobých priemerných nákladov  $LAC$  je klesajúca, t. j. priemerné (jednotkové) náklady klesajú pri raste výroby. Ak monopol nie je regulovaný, t. j. neexistujú zásahy štátu, ovplyvňujúce napr. veľkosť výroby, monopol vyrába na úrovni, kde  $LMC$  sa rovná hraničnému dôchodku  $MR$ . Cena sa pritom rovná minimálnej úrovni  $LAC$ . Neregulovaná cena sa potom rovná  $P_{nr}$ . Celkový zisk sa rovná:  $(P_{nr} - LAC_{nr}) \times Q_{nr}$ . Situáciu ilustruje obrázok 2.



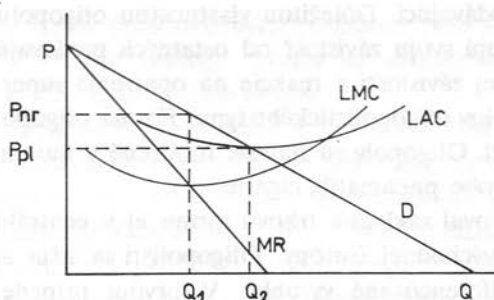
Obr. 2. Rovnováha prirodzeného monopolu

Vzhľadom na vysoké úspory z rozsahu a klesajúceho  $LAC$  nie sú potrebné protimonopolné opatrenia, obmedzujúce výrobu.

Osobitný výskum si zasluhuje otázka monopolov v centrálne riadenej ekonomike. Plánované ceny v týchto podmienkach vplyv monopolov skrývajú. Vplyv plánovaných cien  $P_p$  je znázornený na obrázku 3. Regionálne fungujúci podnik zvýši výstup za nižšiu cenu  $P_p$  na úroveň  $Q_2$ . Naopak, možnosť predaja za neregulované ceny  $P_{nr}$  by znížila výrobu na  $Q_1$ , pokiaľ nedôjde k zmene dopytu a hraničného dôchodku.

Deregulácia cien viedla spolu s devalváciou k "odviazaniu" vplyvov monopolu, ktoré viedli väčšinou k nezodpovednému zvýšeniu cien, čo vzápätí malo za následok pokles dopytu a zníženie dôchodkov. Tieto podmienky si priamo vyžadujú protimonopolnú reguláciu.

Okrem "klasického" pôsobenia monopolov sa i v centrálne riadenej ekonomike vyskytujú aj iné prejavy monopolov, ktoré analyzuje teória monopolnej formy.



Obr. 3. Plánovaná cena a monopol

Osobitný prípad predstavujú *monopoly s cenovou diskrimináciou*. Ide o postup, keď monopol žiada rôzne ceny od rôznych zákazníkov bez toho, že by boli zdôvodnené rôznymi nákladmi. Na rozdiel od jednoduchých prípadov cenovej diskriminácie, ako je rôzne cestovné pre študentov a pre ostatných cestujúcich, diferenciácia cien slúži na zvýšenie zisku.

Cenová diskriminácia je možná v prípade, keď zákazníkov možno rozdeliť do čiastkových trhov bez možnosti druhotných predajov medzi čiastkovými trhmi. Rozdielna musí byť aj cenová elasticita dopytu na jednotlivých čiastkových trhoch.

V priebehu 30. rokov J. Robinsonová a E. Chamberlin ukázali, že okrem dokonalej súťaže a monopolu existuje aj kompromisná forma - *monopolistická súťaž*. Táto súťaž spĺňa všetky podmienky dokonalej súťaže, s výnimkou rovnorodosti výrobku. Pri monopolistickej súťaži sa predpokladá, že každý monopolný podnik predáva výrobky, ktoré sú v predstave kupujúcich diferencované. Preto na trhu existujú veľké rozdiely medzi podnikmi, pokiaľ ide o ceny, zisky, výstupy a pod., aspoň v krátkodobom pohľade. (Protirečí tomu Chamberlinov predpoklad symetrie.) Pritom ani jeden výrobca nie je schopný uspokojiť celý dopyt: sú to napr. kozmetické výrobky, potraviny, autá a i. Nedostatková ekonomika s obmedzením výberu brzdí aj možnosti monopolistickej súťaže. V prípade rovnorodých výrobkov ide spravidla o skupiny výrobkov, nie o odvetvia.

Monopolistická súťaž sa vyskytuje veľmi často medzi malými firmami v obchode s textíliami, reštauráciami a pod. Aj tento príklad svedčí o tom, že monopolné správanie nie je doménou veľkých firiem.

Nástrojom zvýšenia momentu súťaže formou vyššej diferenciácie tovarov je *reklama a kvalita*. Kvalita podporuje diferenciáciu tovarov veľmi intenzívne. Za účinný nástroj diferenciácie sa považuje reklama, i keď vo väčšine prípadov ide o pomerne jednoduché formy, ako inzercia v novinách a pod.

S monopolistickou súťažou má spoločné črty aj *oligopol*, kde na trhu je opäť viac konkurujúcich firiem. Špeciálny prípad predstavuje *duopol*, kde sa na trhu

stretávajú dvaja predávajúci. Dôležitou vlastnosťou oligopolu je, že predávajúce podniky si uvedomujú svoju závislosť od ostatných predávajúcich. Spôsob sledovania tejto vzájomnej závislosti a reakcie na opatrenia súperov odlišuje jednotlivé varianty monopolov oligopolistického typu. Forma oligopolu a jeho pôsobenia sa líši podľa odvetví. Oligopoly sú najviac rozšírené v automobilovom priemysle, v oceliarstve, vo výrobe pneumatík, cigariet a i.

Oligopol predstavoval základnú trhovú formu aj v centrálne riadených ekonomikách strednej a východnej Európy. Oligopolisti sa líšia aj tým, či predávajú rovnorodé alebo diferencované výrobky. V prvom prípade sú ceny spravidla rovnaké, v druhom rôzne. (Ide o relatívne koncentrovaný a absolútne koncentrovaný oligopol.) Oligopol by teoreticky mal byť prechodnou formou. Pri voľnom vstupe nových podnikov na trh by sa oligopol menil na podnik s voľnou súťažou. Ak k tomuto procesu nedochádza, musia existovať ekonomické či iné bariéry vstupu.

Vzhľadom na rôznorodosť oligopolov jestvuje viac modelov oligopolu. Z hľadiska zamerania tohto článku za zmienku stojí *kolúzny model* (kolúzia - tajný dohovor), ktorý vychádza z predpokladu, že podniky v duopole nepôsobia nezávisle, ale spoločne, s cieľom maximalizovať spoločný zisk. To znamená, že ide teda o kooperatívne správanie oligopolistov. Predpoklad spoločného zisku je vlastne totožný s predpokladom, že podniky fúzovali a vytvoril sa monopol s dvoma závodmi.

Dokonalá kolúzia by viedla k premene na čistý monopol a v praxi pre ňu potrebné podmienky nebývajú spravidla splnené. Namiesto toho sa často vyskytujú štruktúry, založené na nedokonalnej kolúzii, predovšetkým vo forme kartelov.

*Kartel* je forma oligopolistického podnikania, v ktorom sa partneri dohovoria o cenách, podieloch na trhu, prípadne o iných okolnostiach. Ide o najjednoduchšiu formu podnikateľských združení, združenie samostatných podnikov spravidla jedného odvetvia, ktorého účelom je obmedziť súťaž úpravou výrobných, odbytových alebo nákupných podmienok.

Rozlišujú sa kartely *kondičné* (ktoré zjednocujú podmienky nákupu alebo predaja), *výrobné, odbytové, submisné* (ktoré zjednocujú podmienky pri verejných súťažiach) a iné.

*Syndikát* je kartel, v ktorom na trhu za celé združenie vystupuje jediný podnik. Vývoj kartelov bol podstatne odlišný v USA a v Európe. V USA boli kartely zakázané protitrustovým zákonodarstvom už koncom minulého storočia. Podobne sú zakázané aj v Japonsku. V Európe sa kartely považujú obvykle za legálne, ba v určitých obdobiach sa tvorili povinne, často vo forme syndikátov. Čiastočne pod vplyvom uvedených protimonopolných zákonov, zameraných proti kartelom, v USA už koncom minulého storočia vznikali *trusty*. Spočiatku išlo o združenie podnikov s formálnou samostatnosťou. Neskôr vedenie a financovanie združených podnikov prevzali dôvernícke spoločnosti (trustee - dôverník). Samostatnosť podnikov v trustoch postupne zaniká. Protitrustové zákonodarstvo

zakazovalo dohovory medzi konkurenčnými podnikmi. Nezakazovalo však kapitálovú účasť. Preto sa rozšírili *holdingy*. Trusty sa vyznačovali spočiatku aj tým, že združovali podniky na horizontálnej úrovni.

Dnes najvýznamnejšiu formu združenia predstavujú *koncerny*. Ide o právne samostatné podniky. Združené podniky sa tu dostávajú do závislosti od koncernového podniku. Niekedy sa vedúca úloha koncernového podniku zabezpečuje vlastníctvom majoritného podielu alebo celého objemu účastín.

Podobnú formu združenia predstavujú aj *holdingové spoločnosti*. Ich cieľom je získať také množstvo účastín, aby získali vplyv na ich vedenie. Nemusí tu ísť o ovládanie jediného odvetvia, ale o podniky rôznych odvetví. Motívy bývajú predovšetkým ziskové.

*Džentlmenské dohody* (Gentlemen's agreement) sú celkom neformálne dohody kartelového typu, väčšinou len vo verbálnej forme. Týkajú sa cien a (alebo) trhového podielu. Podľa zákonov USA aj tieto dohody porušujú protimonopolné zákonodarstvo.

*Kartelové dohody*, najčastejšie vo forme tichej dohody alebo len rovnakým správaním pri tvorbe cien, sa zvyčajne vyskytujú na lokálnych trhoch napr. poľnohospodárskych výrobkov vo forme dodržiavania minimálnych predajných cien.

Model kartelu ukazuje, že združené podniky spravidla dosahujú maximálny zisk, pokiaľ dodržiavajú určené trhové podiely. Často však dochádza k tomu, že niektorý podnik sa snaží zvýšiť svoj podiel znížením cien, hoci zanedbateľným, čo však môže viesť k odvete, cenovej vojne a prípadnému rozpadu kartelu.

Monopolná moc súvisí aj s existenciou tzv. dominujúcej firmy, ktorá dosiahne tzv. cenové vodcovstvo. Ide spravidla o najväčšiu firmu v odvetví, určujúcu výšku cien. Menšie podniky odvetvia cenu akceptujú. (Veľkosť dopytu dominujúcej firmy sa rovná celkovému dopytu odvetví po odpočítaní dopytu menších podnikov.) Dominujúci podnik môže rozšíriť svoj podiel výrazným znížením cien, čím eliminuje menšie firmy. Nepochádza k tomu vtedy, ak existuje účinné protimonopolné zákonodarstvo.

## 2. Regulácia monopolov a protimonopolné zákonodarstvo

Ako sme už uviedli, monopoly vždy vyvolávali opozíciu, a to aj vo forme protimonopolných opatrení. Medzi takéto opatrenia patrí už spomínané určenie maximálnej ceny.

Regulačný efekt majú aj *dane*, ukladané monopolným podnikom, ktoré môžu odčerpať aj podstatnú časť ziskov monopolistov. Tieto nástroje patria medzi nástroje protimonopolnej politiky *len nepriamo*.

Dôležitá forma regulácie monopolov sa zakladá *priamo na zákonoch*, ktoré jednotlivé štáty prijímajú ako priame nástroje obmedzovania a usmerňovania činnosti monopolov.

Najstaršie a najviac rozpracované je protimonopolné zákonodarstvo USA. Prvé zákony tohto typu sa začali objavovať v druhej polovici minulého storočia. Išlo však o zákony, zamerané proti veľkým podnikom vôbec, lebo sa im pripisovalo monopolistické správanie paušálne. Roku 1890 bol prijatý *Shermanov protitrustový zákon*, ktorý je prvým moderným protimonopolným zákonom. Podľa zvyklostí v USA je pomenovaný po navrhovateľovi, senátorovi Shermanovi. Bol zameraný proti obmedzeniam vo vnútornom i zahraničnom obchode.

Shermanov zákon vyhlásil tvorbu monopolov za ilegálnu. Ukázal sa však ako neúčinný, a preto sa roku 1903 pri Departemente (ministerstve) spravodlivosti vytvorilo protitrustové oddelenie.

*Claytonov zákon* bol prijatý roku 1914 s cieľom vytýčiť protimonopolnú politiku federálnej vlády konkrétnejšie než predchádzajúci zákon.

Je zameraný na 4 otázky:

1. Cenovú diskrimináciu, t. j. požadovanie rôznych cien od rôznych zákazníkov za ten istý tovar či služby, ako nástroj vytvárania monopolov. Zákon postihuje najmä prípady, keď cenovou diskrimináciou sa má eliminovať konkurencia.

2. Vylučné a záväzné zmluvy. Ide o zmluvy obsahujúce dohodu, že kupujúci nebude kupovať od konkurenčných podnikov. Vylučné zmluvy obsahujú záväzok odberateľa nakupovať u konkurencie len so súhlasom dodávateľa.

Zaväzujúce (junktimové) zmluvy obsahujú záväzok kupovať tovary len s inými tovarmi toho istého dodávateľa (junktim).<sup>2</sup> Tieto dohody sú viazané cenovými zľavami, teda v podstate ide o cenovú diskrimináciu.

3. Prelínajúce sa vlastníctvo akcií je prípad, keď jedna spoločnosť vlastní akcie konkurujúcej spoločnosti. Môže obmedzovať súťaž alebo viesť k utváraniu monopolov.

4. Prelínajúce sa členstvo v riaditeľstve spoločností nastáva, keď jedna osoba je členom predstavenstva dvoch konkurujúcich si spoločností.

Claytonov zákon bol od vzniku viackrát upravovaný a spresňovaný, aby sa vylúčili nejasnosti.

Zákon o *Federálnej obchodnej komisii* (FTC) z roku 1914 zaviedol uvedenú komisiu ako ďalší orgán protimonopolnej politiky.

FTC pozostávalo pôvodne z 5 členov menovaných prezidentom na 7 rokov. Obsah činnosti FTC sa ukázal vo viacerých bodoch nejasný. Preto sa roku 1938 prijal zákon *Wheelerov-Leaov*, ktorý spresnil pojem ilegálnej súťaže. Pozoruhodné je, že podľa tohto doplnku nie je trestná nepravdivá reklama, lebo ju môžu použiť všetky podniky.

*Robinsonov-Patmanov zákon* z roku 1936 je zameraný na ďalšie zostrenie Claytonovho zákona, najmä v oblasti cenovej diskriminácie. Išlo hlavne o rozlíšenie medzi veľkoobchodom a tzv. maloobchodom vo veľkom (large retailer) -

<sup>2</sup> Toto ustanovenie porušila IBM roku 1936, keď viazala predaj tabulátorov na používanie diernych štítkov jej výroby.



reťazové predajne. Tieto obchody sú schopné predávať vo veľkom za pomerne nízke ceny. Zákon zakázal predávať za ceny, ktoré neplatia všeobecne. Ide teda o zákon proti cenovej diskriminácii.

Najmä po druhej svetovej vojne sa ako najnebezpečnejší jav pri monopolizácii ukázala fúzia. Problém fúzie mal riešiť *Cellerov-Kefauverov zákon* z roku 1950. Ustanovenia Claytonovho zákona nezakazovali kúpu aktív jednej spoločnosti druhou a tým fúziu oboch spoločností. Tento zákon preto zakázal kupovať akcie, ale aj aktíva inej spoločnosti a rozšíril ustanovenia, týkajúce sa horizontálnych fúzií, aj na iné typy.

V teórii i v praxi sa rozlišujú 3 typy fúzií:

1. *Horizontálna fúzia* je taká, kde ide o fúziu dvoch či viacerých podnikov, ktoré vyrábajú a predávajú rovnaké výrobky, napr. fúzia dvoch obchodných domov a pod.

2. *Vertikálna fúzia* je fúziou dvoch podnikov, v ktorých výstupy sú vstupom nasledujúceho, napr. fúzia železiarne so strojárskym podnikom.

3. *Konglomerátna fúzia* je fúziou dvoch podnikov, kde výstupy nie sú príbuzné, napr. fúzia továrne na obuv a mlyna a pod.

Zákon zakazuje fúzie v tom prípade, ak by ich vznik obmedzoval súťaž a znamenal by vznik monopolu.

Protimonopolné zákony USA zakazujú aj tzv. *monopolizujúce správanie*. Definuje sa ako správanie, ktoré vedie k veľkému rozsahu podnikania vo vzťahu k celému trhu. Tento rozsah sa považuje za dostatočný pre monopolné zvyšovanie cien, pre zníženie výstupu, ako aj pre zabezpečenie monopolného zisku.

Protivníci tohto názoru tvrdia, že sám rozsah podnikania nezabezpečuje monopolné vlastnosti. V teórii sa tí, ktorí rozsah podnikania považujú za dôvod pre vznik monopolu, označujú ako *štrukturalisti* a tí, ktorí to popierajú, ako *behaviouralisti*.

V praxi USA sa nepovoľovali také horizontálne fúzie, kde každá uchádzajúca sa firma kontrolovala aspoň 5 % trhu. V prípade silnej koncentrácie trhu sa to znižovalo na 4 %. Na druhej strane sú známe prípady, keď sa povolili fúzie podnikov s väčšími rozsahmi.

V roku 1982 vyšli nové predpisy o posudzovaní fúzií. Pritom sa zaviedlo používanie tzv. Herfindahlovho indexu na meranie dopadu fúzie na súťaž. O podstate tohto indexu sa píše ďalej.

Za porušenie predpisov proti monopolom sa považuje aj dohoda o pevných cenách (price fixing). Podobne sa posudzuje aj dohoda podnikov o rozdelení trhu.

S monopolizujúcim správaním súvisí aj problematika patentov, autorských práv a ochranných značiek. Pri patentoch sa za priamy prejav monopolného správania považuje, keď niektorá firma vlastní príliš veľa patentových práv. V tomto prípade môže dôjsť k nariadeniu povinného predaja licencií tretím

osobám. Podobný monopolný účinok môžu mať aj autorské práva a ochranné značky.<sup>3</sup>

Protimonopolné zákony sú rozpracované i v jednotlivých krajinách v Európe, a to aj v posttotalitných krajinách strednej a východnej Európy. V ČSFR tento účel plní *Zákon o ochrane hospodárskej súťaže* z 30. 1. 1990. Jeho ciele sú definované takto: "chrániť súťaž a vytvárať podmienky proti vzniku monopolného alebo dominantného postavenia fyzických či právnických osôb".

Podľa uvedeného zákona sa monopolným postavením rozumie situácia, keď podnik pôsobí na trhu bez súťaže. Dominantným postavením sa rozumie pôsobenie na trhu "v podmienkach podstatne obmedzenej súťaže". Kartelové zmluvy, ktoré súťaž obmedzujú či vylučujú, sú neplatné.

Nedovolené kartelové dohody sa týkajú:

- priameho či nepriameho určovania cien, prípadne iných obchodných podmienok pre účastníkov záväzným spôsobom;
- záväzku, obmedzenia či kontroly výroby, odbytu technického vývoja alebo investícií;
- rozdelenia trhu alebo nákupných zdrojov;
- záväzku aspoň jedného účastníka, že zmluvy s kupujúcimi budú viazané podmienkou, že odberatelia odoberú i ďalšie plnenie, ktoré s požadovaným predmetom plnenia ani vecne, ani podľa obchodných zvyklostí nesúvisí;
- záväzku účastníkov, že voči jednotlivým kupujúcim budú pri plnení rovnakého charakteru uplatňované rozdielne obchodné podmienky, ktorými niektorí odberatelia budú v hospodárskych vzťahoch znevýhodnení (diskriminácia);
- záväzok obmedziť prístup na trh podnikateľom, ktorí nie sú členmi dohody;
- vylúčenie alebo neprimerané obmedzenie práva na vystúpenie z dohody.

Aj náš zákon pozná výnimky z niektorých ustanovení v prípadoch, keď podiel podniku na zásobovaní trhu je menší ako 5 % na trhu republiky, resp. 30 % na miestnom trhu.

Dohody o prevode práv alebo poskytnutia licencií na vynálezy, priemyselné vzory, ochranné značky, označovanie pôvodu tovarov, ochranné mená a chránené odrody rastlín sú neplatné, ak nadobúdateľom ukladajú ohraničenia, ktoré majú monopolný charakter. To sa vzťahuje aj na diela chránené autorským zákonom.

Dohody o zlúčení podnikov (fúzie) podliehajú kontrole, ak vedú, alebo môžu viesť k obmedzovaniu súťaže.

Fúziu predstavuje aj dohoda, ktorou podnik nadobudne právnu alebo faktickú možnosť vykonávať kontrolu nad iným podnikom alebo nad jeho časťou. Za nebezpečenstvo obmedzenia súťaže sa považuje situácia, ak podiel zúčastnených podnikov presahuje 30 % celkového obratu na relevantnom trhu.

<sup>3</sup> V literatúre o protimonopolnej regulácii (napr. [1; 2]) je uverejnená analýza viacerých prípadov z rôznych odvetví USA.

Podnikateľ má hlásiť dosiahnutie monopolného, resp. dominantného postavenia. Dominantné postavenie na trhu má podnik, ktorý dodávkami na trhu zabezpečuje 30 % rovnakého, porovnateľného alebo vzájomne zastupiteľného tovaru. (Dominantné postavenie podľa zákona nezodpovedá celkom pojmu dominujúceho podniku v teórii.)

Z uvedeného je zrejmé, že aj česko-slovenský Zákon o ochrane hospodárskej súťaže vychádza z možnosti výskytu prípadov monopolného správania, ktoré sú známe v USA, s väčším zreteľom na pomery v Európe, na kartelové zmluvy, diskrimináciu a na fúzie. Aj doterajšia prax však ukazuje, že v súčasnom transformačnom období môžu vzniknúť aj celkom nové situácie, ktoré treba riešiť originálnymi metódami.

Protimonopolnú činnosť kontrolujú v ČSFR úrady pre hospodársku súťaž, a to *Federálny úrad pre hospodársku súťaž*, *Úrad Českej republiky pre hospodársku súťaž* a *Slovenský protimonopolný úrad*. Federálny úrad sleduje prípady monopolného správania, ktoré vytvárajú, alebo môžu vytvárať podiel dodávok presahujúcich 40 % na relevantnom trhu súčasne v ČR a v SR.

V období transferu na trhovú ekonomiku je činnosť protimonopolných orgánov obzvlášť dôležitá a nezastupiteľná. Ide o preventívnu protimonopolnú činnosť, ktorá má vzniku monopolov zabrániť nielen ex post, ale zabraňovať aj možnosti ich vzniku. Tieto otázky si vyžadujú teoretický výskum i analýzu konkrétnych prípadov.

Pomerne rozsiahla a zložitá činnosť protimonopolných orgánov vyžaduje jednak dobre vybudovanú údajovú základňu, jednak metodologický aparát, umožňujúci riešiť prípady objektívne a rýchlo. Žiaľ počet týchto metód je pomerne malý. Na tomto mieste možno uviesť v súčasnosti najznámejšie metódy a ukazovatele aspoň ilustratívne.

Otázka protimonopolnej politiky je v súčasnosti veľmi rozporná. Na jednej strane je viacero argumentov proti jej rozširovaniu a v prospech deregulácie. V priemete protimonopolnej politiky možno nájsť náznaky rezíduí štátneho dirigizmu, čo je nebezpečné najmä pre transfer k trhovej ekonomike.

V súvislosti s posudzovaním fúzií bola reč o *Herfindahlovom indexe*, ktorú navrhol v roku 1960 Oris Herfindahl. Tento jednoduchý index sa rovná:

$$H = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2,$$

kde

$H$  - Herfindahlov index,

$S_1$  - trhoví podiel 1. podniku,

$S_2$  - trhoví podiel 2. podniku,

$S_n$  - trhoví podiel  $n$ -tého podniku.

Predpokladajme napríklad, že ide o tri podniky s nasledujúcimi hodnotami (tab. 1).

T a b u l k a 1

Podnik	Trhový podiel	Druhá mocnina hodnoty podielu
1.	50	2500
2.	20	400
3.	30	900
Spolu		3800

Vyvinula sa prax, podľa ktorej sa schvaľovali fúzie, ktorých index  $H$  bol pod 1000. Ak hodnota bola medzi 1000 a 1800, ide o mierne koncentrované odvetvie; nad 1800 ide o silne koncentrované.

Viac na teórii mikroekonómie sa zakladá *Triffinov koeficient*. Je založený na krížovej cenovej elasticite a možno ho definovať ako relatívnu zmenu množstva predávajúceho  $i$  v porovnaní so zmenou ceny predávajúceho  $j$ .

Kladná krížová elasticita ukazuje, že ide o substitučné produkty, ktoré si konkurujú. Pri zápornej krížovej cenovej elasticite ide o komplementárne produkty.

Konkurencia existuje pri kladnej hodnote koeficientu, pričom sa rozlišujú 3 prípady:

1. Hodnota koeficientu sa rovná 0. Konkurenčné vzťahy neexistujú. Zmena ceny  $i$  nepôsobí na odbyt  $j$ , teda  $i$  je monopolista.

2. Hodnota koeficientu sa rovná nekonečnu. Ide o homogénnu konkurenciu. Je charakteristické, že najmenšia zmena u  $j$  vedie k totálnemu presunu na ponúkajúceho  $i$  pri zvýšení ceny, resp. na  $j$  v prípade zníženia ceny.

3. Hodnota koeficientu je kladné číslo. Ide o heterogénnu konkurenciu, kde pri zmene ceny  $j$  sa ovplyvní odbyt  $i$ .

Okrem toho existuje aj tzv. *druhý Triffinov koeficient*, ktorý vyjadruje relatívnu cenovú zmenu  $j$  v porovnaní so spôsobenou zmenou u  $i$ . Na základe hodnôt tohto koeficientu možno usudzovať najmä na charakter oligopolistických vzťahov.

Po metodologickej stránke významné sú štúdie, ktoré rozpracovali najmä autori v USA. Ide o práce, zamerané na štúdium vývoja ziskov vo vzťahu ku koncentrácii v priemysle [1]. Na štatistike a ekonometrii sú založené štúdie W. S. Comanora a T. Wilsona, zamerané na štúdium bariér vstupov [2].

V literatúre o monopoloch a protimonopolnej regulácii sa venuje veľmi malá pozornosť monopolizácii na strane dopytu - *monopsonom* a *oligopsonom*. Zdá sa, že v podmienkach transferu ekonomiky si zasluhujú pozornosť aj tieto javy.

## Literatúra

- [1] BAIN, J.: Relation of Profit Rates to Industry Concentration. Quarterly Journal of Economics, august 1951.
- [2] COMANOR, W. S. - WILSON, T.: Advertising, Market Structure and Performance. Review of Economics and Statistics, november 1967.
- [3] KARVAŠ, I.: Národohospodárska teória. Bratislava, Veda 1947.
- [4] NAYLOR, T. H. - VERNON, J. M. - WERTZ, K. L.: Managerial Economics. New York, McGraw-Hill 1983.
- [5] TRUETT, L. J. - TRUETT, D. B.: Microeconomics. St. Louis, Times Mirror/Mosby College Publishing 1987.
- [6] SCHUMPETER, J. A.: Geschichte der Ökonomischen Analyse I-II. Göttingen, Vandenberg und Ruprecht 1965.

## MONOPOLIES AND ANTITRUST POLICY

Ladislav UNČOVSKÝ - Ivan BREZINA - Jana DOLINSKÁ

Monopolies are known in theory and in practice for several centuries. Laws, regulating monopolies existed on the territory of Central Europe more than hundred years ago. In Czecho-Slovakia before the Second World War several fiscal monopolies were known. In the totalitary economy several monopolist companies were important parts of the national economy. The conditions of monopoly equilibrium in general and under regulation by Plan are given. Oligopolies and other monopolistic structures are analysed. Antitrust laws and their development in the USA is studied. Main features of the Czecho-Slovak Antitrust Law and of antitrust policy with evaluation of their meaning for the transfer to market economy are illustrated in the final part of the article.

## Profily

### Kornel Stodola

Dejiny tečú korytom nielen udalostí, ale i osobností. Len prostredníctvom nich je možný dejinný pokrok. Máloktorá zo slovenských rodín mala také šťastie, aby z jej kruhu vyšlo toľko výrazných postáv ako z rodiny Stodolovcov. Aurel Stodola, zakladateľ teórie parných a plynových turbín, prednášal v Zürichu. Mladší brat Emil významnou mierou prispel k rozvoju slovenskej právnickej terminológie. Veľkú pozornosť venoval i úvahám o spôsobe riešenia národnostnej otázky. Ďalší zo súrodencov - Kornel - patrili medzi vedúcich predstaviteľov slovenských podnikateľských kruhov medzivojnového obdobia.

Kornel Stodola (29. 8. 1866 - 21. 10. 1946) študoval na gymnáziách v Lučenci a v Kežmarku. Tu sa mal z rozhodnutia otca zdokonaľiť v maďarčine a v nemčine. Ďalšími zastávkami na jeho ceste za vzdelaním sa stali Bratislava a Prešov. Z prešovského učiteľského ústavu však čoskoro odišiel. Vrátil sa do otcovej továrne v Liptovskom Mikuláši. Svoj ďalší život nechcel spojiť len s garbiarstvom. To mu len malo poskytnúť také materiálne podmienky, aby sa mohol venovať svojim záujmom.

Čoskoro pochopil, že mikulášske garbiarstvo sa môže stať konkurencieschopným len vtedy, ak zmodernizuje svoju výrobu. Odišiel preto zbierať skúsenosti do zahraničia. Oboznámil sa s výrobou v centrách spracovania koží v Nemecku, kde určitý čas pracoval aj ako robotník. Z Nemecka odišiel do Francúzska a Anglicka a neskôr aj do USA. Na svojej "vandrovke" po svete získal nielen rozsiahle odborné poznatky, ale osvojil si aj ďalšie dva jazyky - angličtinu a francúzštinu.

Ani po návrate domov sa však nevenoval len práci v továrni. Spolu s bratom Emilom, rodinami Lackovcami a Pálkovcami založil cirkevnú knižnicu. Pod jej záštitou sa snažili pokračovať v národne buditeľskej práci. Na túto činnosť využívali aj mikulášsky spevokol.

V roku 1912 predal rodinný podnik a presťahoval sa do Viedne. Stal sa členom slovenského spolku Napred a založil si úverový ústav - záložňu, ktorá svojim klientom z okruhu slovenskej menšiny poskytovala v porovnaní s inými ústavmi výhodnejšie úverové podmienky. V Stodolovom byte sa stretávali vedúci predstavitelia národnostných menšín monarchie. Konali sa v ňom i porady Čechov a Slovákov, zdržujúcich sa vo Viedni, o ďalšom spoločnom postupe. Tu vznikla i tá časť z prehlásenia Zväzu českých poslancov na ríšskej rade, v ktorej sa hovorilo o slovenskej otázke.

Vo Viedni pôsobil až do konca svetovej vojny. V prvých poprevratových dňoch sa vrátil na Slovensko a V. Šrobár, vtedajší minister s plnou mocou pre

správu Slovenska, ho vymenoval za vládneho referenta pre dopravu, poštu a telegraf. Po zrušení referátu prešiel do Obchodnej a priemyselnej komory v Bratislave. Bratislavská obchodná a priemyselná komora sa stala pod jeho vedením akýmsi kryštalizačným bodom, okolo ktorého sa sústreďovalo všetko úsilie o hospodársky rozvoj tak Bratislavy, ako aj celého Slovenska.

Bratislava, podľa Stodolu, mala vďaka svojej polohe zachytávať celý dovoz z podunajských štátov, a zároveň zabezpečiť vývoz po Dunaji. Bratislavský prístav sa mal stať najdôležitejším prístavom republiky. V rámci svojej "dunajskej koncepcie" navrhoval založiť v jeho areáli verejné skladište, vytvoriť slobodné colné pásmo, usporadúvať v Bratislave veľtrhy a zriadiť tu burzu. Takmer všetky jeho zámery sa aj zrealizovali. Ako sa ukázalo, bratislavský prístav naozaj strhol na seba veľkú časť prepravy smerujúcej do republiky a z jej územia cez Budapešť a Viedeň. Zabezpečoval aj tranzit medzi Balkánom a Maďarskom na jednej strane a Poľskom a Nemeckom na strane druhej. Prístav sa postupne modernizoval a postavilo sa i verejné skladište.

Od roku 1921 ním založená Orientálna spoločnosť, neskôr premenovaná na Dunajské veľtrhy, usporadúvala v Bratislave každoročne veľtrh. Zúčastňoval sa ho veľkopriemysel i živnostníci. Stal sa miestom, ktoré poskytovalo možnosť urobiť si prehľad o priemyselnej výrobe na Slovensku. Súčasťou veľtrhu boli i výstavy, ktoré mali dokumentovať možnosti a vyspelosť Slovenska.

Akýmsi svojrázne organizovaným trhom bola vlastne i burza. Iniciatíva na jej zriadenie vyšla z kruhov niektorých referátov ministerstva pre správu Slovenska a podporovali ju aj predstavitelia Zväzu obchodníkov s obilím a hospodárskymi výrobkami. Sľubné tempo práce prípravného výboru sa však spomaľovalo a nakoniec sa práce zastavili. Takýto vývoj spôsobili viaceré okolnosti, predovšetkým však obava z toho, že burza sa ocitne pod vplyvom republiky nie veľmi priaznivo naklonených kruhov. Podstatný obrat nastal až v súvislosti s vymenovaním K. Stodolu do čela prípravného výboru burzy. Stodola považoval burzu za jednu z organizácií, ktoré hospodársky život Bratislavy i celého Slovenska súrne potrebuje. Chcel z nej vytvoriť "srdce a mozog" hospodárskeho organizmu na Slovensku, ktorý by bol "barometrom nášho ekonomického života". Len tak sa podľa neho mohlo Slovensko pohnúť dopredu vo svojej hospodárskej emancipácii z bývalého začarovaného kruhu Budapešti a Viedne. Obchody na burze pomerne úspešne napredovali. Rozšíril sa počet komodít, s ktorými sa obchodovalo a vznikol aj drevársky odbor burzy. Stodola predpokladal, že pod tlakom myšlienky o decentralizácii hospodárskeho života nevyhnutne vznikne v Bratislave i burza cenných papierov. V tomto smere sa však jeho snaženie skončilo neúspešne. Peňažný odbor burzy vznikol až v roku 1940.

Tak ako sa začali v dôsledku vzniku povojnovej hospodárskej krízy prehlbovať v chode hospodárstva Česko-Slovenska problémy, do popredia čoraz viac vystupovala otázka, aké miesto má zaujať Slovensko v hospodárstve celej republiky. V závislosti od toho, či sa pri posudzovaní ďalšieho smeru vývoja hospo-

dárstva na Slovensku prisudzovalo dominantné postavenie poľnohospodárstvu alebo priemyslu, vytvorili sa dve koncepcie - *agrárna a priemyselná*.

Na pôde obchodnej komory vládla v tomto smere značná názorová nevyhranenost'. Na jednej strane sa stretávame vo vystúpeniach jej predstaviteľov i samotného Stodolu s návrhmi vyslovujúcimi sa jasne v prospech rozvoja priemyselnej výroby na Slovensku, na strane druhej nachádzame i vystúpenia v presne opačnom duchu, v ktorých sa hovorilo o Slovensku ako o "komore" republiky.

Takýto názor na budúcnosť hospodárstva na Slovensku v podaní jedného z vedúcich predstaviteľov slovenských podnikateľských kruhov, člena správnych rád viacerých priemyselných podnikov, je na prvý pohľad prekvapujúci. Mohol by dokonca viesť i k úvahe, že v mezivojnovom období bol i medzi predstaviteľmi priemyslu na Slovensku bežne rozšírený názor o veľmi výhodných podmienkach Slovenska pre poľnohospodársku výrobu a z toho vyplývajúcich predpokladov stať sa poľnohospodárskym doplnkom českých krajín.

Ako nasvedčujú viaceré okolnosti, nebolo to tak. V prvom rade obchodná komora a ani jej predseda K. Stodola nereprezentovali priemyselné kruhy na Slovensku. Sekcia priemyslu predstavovala totiž len jednu z troch zložiek sústredených v rámci komory. Z toho dôvodu za reprezentanta priemyselných kruhov na Slovensku treba považovať Ústredné združenie slovenského priemyslu.

Pri posudzovaní názorov K. Stodolu na otázku "agrárne alebo priemyselné Slovensko" treba predovšetkým vychádzať zo skutočnosti, že predseda bratislavskej obchodnej a priemyselnej komory bol poslancom a neskôr senátorom agrárnej strany. Vo svojich vystúpeniach hájil preto samozrejme aj jej záujmy.

Preorientovanie hospodárstva Slovenska na nové pomery sa uskutočňovalo veľmi pomaly. K. Stodola podobne ako väčšina významnejších predstaviteľov vtedajšieho hospodárskeho života videl východisko z tejto situácie predovšetkým v "príleve verejného kapitálu" do infraštruktúry. Tým sa mali zlepšiť výrobné podmienky, a zároveň vytvoriť predpoklady na prílev súkromného kapitálu.

Rozhodujúcu úlohu mala v tomto smere zohrať dopravná politika, predovšetkým železnice, ako činiteľ umožňujúci výrobcovi zbaviť sa závislosti od blízkych surovín a približujúci dodávateľov a odberateľov. Železničná sieť na slovenskom území bola orientovaná na Budapešť. Táto orientácia však po prevrate stratila význam a dôležitými sa stali železnice vedené v horizontálnom smere. V dôsledku nízkej hustoty železničnej siete spojenie medzi niektorými miestami na Slovensku nebolo priame, ale len obchádzkami. Určité časti Slovenska boli po vytvorení štátnych hraníc od ostatného územia celkom izolované.

Stodola obrátil z toho dôvodu svoju pozornosť predovšetkým na otázku - ako doplniť železničné trate v horizontálnom smere. Ako člen Ústrednej štátnej železničnej rady sa zúčastnil priamo prípravy železničného stavebného programu, ktorý po schválení v parlamente nadobudol formu zákona. Upozorňoval však, že ani štruktúra vlastníctva, ani tarifný systém nezodpovedajú novým pomerom. Vyššie prepravné na štátnych i súkromných železničiach na Slovensku v porov-



naní s českými krajinami bolo jednak dedičstvom po monarchii, jednak vyplynulo zo štátoprávnych zmien. Zmena smeru dopravy na Slovensku podstatne zvyšovala prepravné. Za každý vlastnícky úsek železnice sa totiž počítala sadzba samostatne. Len v niektorých prípadoch dopravná tarifa pôsobila aj opačne a sťažovala prístup tovaru z českých krajín na Slovensko. Stodola si však uvedomoval, že priemysel Slovenska ako celok takúto ochranu nepotrebuje. Potreboval však možnosť vývozu hotových výrobkov a dovoz lacných surovín. Dopravné tarify a dopravné sadzby sa vyrovnali s úrovňou českých krajín až v roku 1932.

So Stodolovým menom je spätý aj "zápas o 5 % slovenskú výhodu" pri zadávaní štátnych objednávok. Z jeho iniciatívy sa zostavila v roku 1925 prvá neoficiálna štatistika o účasti Slovenska na štátnych objednávkach. Výsledky naznačovali, že podiel Slovenska je neprimerane nízky. To negatívne ovplyvňovalo odbyť, výrobu, zamestnanosť i daňové výnosy. Čoskoro si však uvedomil, že rozdiely vo výrobných podmienkach na Slovensku a v českých krajinách sú také veľké, že ich táto, navyše nedôsledne uplatňovaná výhoda nemôže vyrovnáť. Žiadal preto, spolu s ďalšími predstaviteľmi slovenského hospodárskeho života, aby sa štátne objednávky medzi jednotlivými územnými celkami rozdeľovali na základe určitého kľúča.

Vo svojich vystúpeniach, či už na pôde parlamentu, senátu alebo na zasadnutiach jednotlivých hospodárskych organizácií, upozorňoval i na nevyhnutnosť riešenia ďalších problémov z "komplexu bolestí" Slovenska. Organizoval aj rôzne ankety. Ich účastníci predložili príslušným ministerstvám, napr. požiadavku na odstránenie daňovej disparity medzi východnou a západnou časťou republiky, navrhovali postupy na zlepšenie podmienok pre poskytovanie úveru na Slovensku, podali návrhy na podporu stavebného ruchu, zvýšenie cudzineckého ruchu a mnoho ďalších návrhov opatrení na riešenie problémov Slovenska.

Stodola vždy zdôrazňoval prepojenosť hospodárskeho diania na celom svete. Predovšetkým sa však usiloval o užšiu hospodársku spoluprácu medzi európskymi štátmi a o čo najväčšie uvoľnenie medzinárodného obchodu. Zasadnutia tak Medzinárodnej obchodnej komory, ako aj Medziparlamentnej únie zároveň využíval i na informovanie zástupcov členských štátov o hospodárskej a kultúrnej úrovni Česko-Slovenska, a predovšetkým Slovenska.

Nadanie, odborné i jazykové vedomosti, rečnícka pohotovosť a podnikateľské schopnosti urobili zo Stodolu osobnosť, s menom ktorej bol bezprostredne spätý hospodársky život medzivojnového Česko-Slovenska. Jeho dielo bolo v mnohom časové, mnohými činiteľmi podmienené, predsa však vytvoril niečo, čo prečnieva až k nám.

## Recenzie

Drahoš ŠÍBL a kol.: *Malý slovník trhovej ekonomiky*. Bratislava, Elita 1991. 227 s.

Odobie prechodu nášho hospodárstva na trhové princípy prinieslo so sebou aj zobjektívovanie ekonomickej vedy, čo zároveň znamená, že na ekonomickú teóriu a teoretické myslenie sa kladú nové nároky. Takýto jav nie je typický len pre odbornú obec. Nová situácia zasiahla rovnako aj laikov, teda neekonomov, ktorí sú - či už v masmédiách, alebo v rôznych príručkách, dnes nevyhnutných pre začínajúcich podnikateľov - zahrnutí novými pojmami, pre mnohých doposiaľ neznámymi.

V tejto situácii sa dostala na trh aktuálna knižná publikácia, určená predovšetkým druhej spomenutej skupine, ktorá si kladie za cieľ posilniť trhové vedomie aj správanie širokej verejnosti. V súlade s cieľom, ktorý si autori vytýčili, zaradili do knihy tie heslá, s ktorými sa najčastejšie prichádza do styku. Ide o takmer 400 základných hesiel zo štandardnej ekonomickej teórie a hospodárskej politiky, ktoré sa týkajú štyroch hlavných tematických okruhov: všeobecné ekonomické kategórie trhovej ekonomiky; kategórie podnikovej ekonomiky; kategórie z oblasti bankovníctva, finančných a úverových vzťahov; heslá z oblasti medzinárodných ekonomických vzťahov.

Jednotlivé heslá majú encyklopedický charakter, sú spracované čitateľsky prístupnou formou tak, aby poskytli čitateľovi základnú charakteristiku príslušného problému. Všetky heslá sú stručné a výstižné; istému zjednodušeniu sa ale v niektorých prípadoch nebolo možné vyhnúť.

Účelom publikácie nie je zahrnúť čitateľa faktickými číselnými údajmi a v prípade, že sú použité, ide o snahu priblížiť mu kvantitatívnu stránku skúmaného problému.

Už v názve *Malý slovník trhovej ekonomiky* je vyjadrená skutočnosť, že rozsahovo nejde o veľkú knižnú publikáciu. Preto nebolo možné zaradiť do nej všetky pojmy ekonomickej teórie. To nakoniec ani nebolo jej cieľom.

Slovník nemá ambíciu suplovať rozsiahle učebnice ekonomickej teórie. Naopak, za jednu

z jeho predností z pohľadu používateľov (a to sa týka predovšetkým študentov a podnikateľov) by som označila práve jeho sympatický rozmer, a zároveň schopnosť na nevelkej ploche objasniť množstvo termínov, s ktorými sa pri ďalšom štúdiu, v hospodárskej praxi, príp. v podnikateľskej činnosti budú často stretávať.

*Malý slovník trhovej ekonomiky* je kniha prehľadná, v ktorej sa čitateľ veľmi rýchlo zorientuje a na niečo vyše 200 stránkach dokáže poskytnúť záujemcom o ekonomickú problematiku prehľad základných ekonomických kategórií, inštitúcií, ale aj javov, typických pre súčasné hospodárstvo. Tým prispieva ku kvalifikovanejšiemu pohľadu jednotlivca na také svetové trendy a procesy, ako je napríklad integrácia, interdependencia alebo xenofóbia.

V kontexte nášho začleňovania sa do európskeho celosvetového hospodárstva je prínosom aj objasnenie základných princípov činnosti medzinárodných ekonomických organizácií a finančných inštitúcií, ktorých sme členmi, prípadne o členstvo v nich sa usilujeme.

Naším cieľom nie je analyzovať všetky heslá v slovníku, ktoré sa vhodne dopĺňajú a vytvárajú akúsi "mozaiku" z ekonomickej teórie, slúžiacu používateľovi na rýchle osvojenie si základných ekonomických pojmov a súvislostí i na získanie globálnejšieho pohľadu na ekonomickú vedu.

Je možné odporučiť ju do pozornosti širokého okruhu čitateľov zaujímajúcich sa o ekonomickú teóriu a hospodárske dianie, resp. podnikateľom, žurnalistom či študentom všetkých typov ekonomických škôl, ktorým poslúži ako výborná pomôcka pri ďalšom štúdiu odbornej literatúry.

*Malý slovník trhovej ekonomiky* je prvým slovníkom, ktorý je orientovaný výlučne na trhový mechanizmus a je napísaný v slovenčine, a preto je treba takúto publikáciu na našom knižnom trhu len uvítať.

Silvia Vachanová

---

**Z OBSAHU budúceho čísla  
EKONOMICKÉHO ČASOPISU**

*Mikuláš SEDLÁK:*

The Economic Reform and the Privatization of  
the Economy in Czecho-Slovakia

*Jana ČERNÁ:*

Európske dohody – medzník vo vývoji  
vzájomných vzťahov

*Iveta PAUHOFOVÁ:*

Štrukturotvorný potenciál poľnohospodárstva  
Slovenska so zreteľom na horské a podhorské  
oblasti

*Juraj RENČKO:*

Makroekonomické súvislosti zamestnanosti

*Nguyen Dinh HOA:*

Tajomstvo hospodárskeho zázraku štyroch  
drakov s dôrazom na Singapur a Kórejskú  
republiku

*Silvia VACHANOVÁ:*

Minulosť a súčasnosť vzťahov medzi východ-  
nou a západnou Európou

## EKONOMICKÝ ČASOPIS

ČASOPIS PRE EKONOMICKÚ TEÓRIU,  
HOSPODÁRSKU POLITIKU A SPOLOČEN-  
SKO-EKONOMICKÉ PROGNOZOVANIE

Ekonomický časopis prináša state, diskusné príspevky a analytické štúdiá 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 význačných slovenských, českých a svetových ekonómov, recenzie teoretických prác, správy z vedeckého života a bibliografiu.

JOURNAL FOR ECONOMIC THEORY, ECO-  
NOMIC POLICY AND SOCIAL AND ECONOM-  
IC 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 Slovak, Czech and world economists, reviews of theoretic works, reports on scientific life and bibliography.

## EKONOMICKÝ ČASOPIS

Ústavu ekonomickej teórie SAV a  
Prognostického ústavu SAV,  
ročník 40, 1992, č. 11.

- Vydáva Slovak Academic Press, spol. s r. o.  
- Sadzba: ÚET SAV

- Registračné číslo 7021.

- Rozširuje, objednávky vrátane do zahraničia a predplatné prijíma SAP – Slovak Academic Press, spol. s r. o., P.O.Box 57, Nám. slobody 6, 810 05 Bratislava. Celoročné predplatné 228.- Kčs, jednotlivé čísla 19.- Kčs.

Distributed by SAP – Slovak Academic Press Ltd., P.O.Box 57, Nám. slobody 6, 810 05 Bratislava, Czecho-Slovakia.

Distribution rights are held by KUBON and SAGNER, P.O.B. 34 01 08, D-8000 München, Germany.

© SAP – Slovak Academic Press, spol. s r. o.  
Bratislava 1992