

2112

65506

*Ekonomický časopis*  
*Journal of Economics*

ISSN 0013-3035

12.05.93

2  $\frac{41}{1993}$

ÚSTAV EKONOMICKEJ TEÓRIE SAV  
INSTITUTE OF ECONOMICS SAS

PROGNOSTICKÝ ÚSTAV SAV  
INSTITUTE OF FORECASTING SAS



---

**HLAVNÁ REDAKTORKA**

*Zora Komínková*

**REDAKTORKA**

*Katarína Rybanská*

**TAJOMNÍČKA REDAKCIE**

*Marta Korcová*

**REDAKČNÁ RADA**

*Ladislav Andrášik*

*Jozef Dančo*

*Ján Ferianc*

*Rudolf Filkus*

*Vladislav Garaj*

*Egon Hlavatý*

*Pavel Hoffmann*

*Milan Horniaček*

*Felo Hutník*

*Ivan Jakúbek*

*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, čísľujú 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  
vo februári 1993.

## OBSAH

### State

<i>Zdeno JAURA</i> : Štát a ekonomická suverenita územnej samosprávy .....	83
<i>Adam LAŠČIAK</i> : Madrid and Ramsay Models for Slovak Economy .....	93
<i>Vladislav GARAJ</i> : Konkurenčné prostredie a kvalita .....	99
<i>Steve PEJOVICH</i> : Teória vlastníckych práv a možnosti voľby východnej Európy. II. ....	114

### Diskusia

<i>Ignác RENDEK</i> : Slovenská republika a východné trhy .....	124
<i>Iveta PAUHOFOVÁ</i> : Štrukturotvorný potenciál poľnohospodárstva Slovenska so zreteľom na horské a podhorské oblasti .....	133

### Prehľady

<i>Jiřina LAPIŠÁKOVÁ</i> : Možnosti využitia input/output tabuliek v rámci systému národných účtov .....	142
--	-----

### Profily

Gary Stanley Becker a ľudský kapitál - <i>J. Iša</i> .....	154
--	-----

### Recenzie

CLUTTERBUCK, D. - KERNAGHAN, S. - SNOW, D.: Going Private: Privatisation Around the World - <i>D. Brzica</i> .....	160
--	-----

## CONTENTS

### Articles

<i>Zdeno JAURA</i> : State and the Economic Sovereignty of Local Governments (Slovak) . . . . .	83
<i>Adam LAŠČIAK</i> : Madrid and Ramsay Models for Slovak Economy (Slovak) . . . . .	93
<i>Vladislav GARAJ</i> : Competition and Product Quality (Slovak) . . . . .	99
<i>Steve PEJOVICH</i> : Property Rights Theory and Possibilities of Choise in the Eastern Europe. II. (American) . . . . .	114

### Discussion

<i>Ignác RENDEK</i> : Slovak Republic and Eastern Markets (Slovak) . . . . .	124
<i>Iveta PAUHOFOVÁ</i> : Influence of Agriculture on Structural Changes in the Slovak Economy with Respect to the hill Regions (Slovak) . . . . .	133

### Reviews

<i>Jiřina LAPIŠÁKOVÁ</i> : Use of Input/Output Tables as a Part of the System of National Accounts (Slovak) . . . . .	142
---	-----

### Profiles

Gary Stanley Becker and Human Capital - <i>J. Iša</i> . . . . .	154
---	-----

### Book Reviews

CLUTTERBUCK, D. - KERNAGHAN, S. - SNOW, D.: Going Private: Privatisation Around the World - <i>D. Brzica</i> . . . . .	160
--	-----

## S t a t e

### Štát a ekonomická suverenita územnej samosprávy

Zdeno JAURA\*

Vo všetkých demokratických krajinách má verejná správa dve súčasti: a) štátnu správu a b) samosprávu. Orgány samosprávy miest a obcí majú neštátny charakter. Obce sú chápané ako verejnoprávne (neštátne) inštitúcie. Samospráve nemôžu ukladať povinnosti jednotlivé orgány štátnej správy. Pri plnení samosprávnych funkcií sú rozhodujúce zákony.

Takáto právna suverenita samosprávy je len jedným z predpokladov reálnej suverenity. Druhým predpokladom je *ekonomická suverenita*. Proklamovanie právnej suverenity, ale odmietnutie ekonomickej suverenity je vlastne len "hrou na samosprávu".

Ekonomická suverenita - vo svojej podstate - nie je jav zložitý. Ide o finančné prostriedky (a s tým spojené ekonomické rozhodnutia), o ktorých môžu samosprávne orgány podľa vlastného uváženia, v rámci zákonov, samostatne rozhodovať. Už na prvý pohľad je zrejmé, že nejde len o suverenitu vôbec, ale aj o *mieru tejto suverenity*. Ekonomická suverenita samosprávy v žiadnom vyspele demokratickom štátne nezávisí len od vlastnej ekonomickej bázy miest a obcí, ale aj od ekonomickej bázy celého štátu. Štát svojimi orgánmi takto do značnej miery ovplyvňuje mieru suverenity samosprávy.

Tieto všeobecné východiská uvádzame preto, aby sme zdôraznili, že hoci existuje tzv. dualizmus medzi štátom a samosprávou, predsa rozhodujúci nástroj ako reálne uplatňovať ekonomickú suverenitu samosprávy je v rukách štátu.

V tomto zmysle sa makroekonomická regulácia verejného sektora prostredníctvom štátu netýka len vlastného štátneho verejného sektora, ale plnohodnotne aj samosprávneho verejného sektora. Preto by bolo nesprávne zameriavať pozornosť len na makroregulačnú funkciu štátu výlučne v štátnom verejnom sektore s tým, že samosprávne problémy tvoria "iný okruh problémov".

Na Slovensku sa od roku 1990 až doteraz prejavila skôr tendencia "hry na samosprávu" než vážne uvažovanie o využití fenoména samosprávy pri používaní finančných prostriedkov na verejný sektor. Pravda, takéto všeobecné závery sú nedostatočné a vyvolávajú potrebu analyzovať finančné súvislosti postavenia samosprávnych orgánov miest a obcí s možným pozitívnym vplyvom na efektívne vynakladanie finančných prostriedkov na verejný sektor.

\* Ing. Zdeno JAURA, CSc., Ústav ekonomickej teórie SAV, Medená 10, 811 02 Bratislava

## 1. Fenomén reálnej ekonomickej samostatnosti samosprávy

Z hľadiska súčasnej metodiky získavania finančných prostriedkov obcami môžeme finančné prostriedky rozdeliť na tzv. *vlastné rozpočtové príjmy* a *dotácie zo štátneho* (republikového) *rozpočtu*. Situáciu pri dosahovaní tzv. vlastných príjmov ukazujú podľa stavu plnenia rozpočtov obcí k 30. 6. 1991 údaje uvedené<sup>1</sup> v tabuľke 1.

T a b u ľ k a 1  
Štruktúra príjmov obcí

Ukazovateľ	Ročný rozpočet (v 1 000 Kčs)	Podiel na príjmoch a výdavkoch
miestne dane a poplatky	767 928	7,77
výnos z majetku obce	1 578 878	9,00
podiel na dani zo mzdy (13 %)	2 055 329	19,48
podiel na dani z objemu miezd a odmien poľnohospodárskych organizácií	826 083	6,94
vlastné príjmy	668 027	9,35
<b>Vlastné rozpočtové príjmy spolu</b>	<b>5 896 245</b>	<b>52,54</b>

Z údajov tabuľky 1 vyplýva, že zhruba polovicu príjmov obcí (52,5 %) tvorili tzv. vlastné rozpočtové príjmy obcí a druhú polovicu predstavovali dotácie zo štátneho rozpočtu.

Napísali sme *takzvané* vlastné rozpočtové príjmy obcí. Má to svoje oprávnenie. Hovoriť v takejto podobe o vlastných rozpočtových príjmoch obcí je problematické a do značnej miery zavádzajúce.

V skutočnosti len malá časť z týchto príjmov tvorila reálne vlastné finančné príjmy v zmysle ich tvorby (pôvodu), ktorá je spätá s vlastným obecným majetkom. Ide len o výnosy z majetku obcí. Podrobnejšiu štruktúru výnosu majetku obcí uvádzame v tabuľke 2.

Ako vidieť z tabuľky, vlastné príjmy obcí, späté s ich obecným majetkom, predstavovali len 9 % z celkových príjmov obcí. Zvyšok, objemovo rozhodujúci (91 %), tvorili príjmy, ktoré plynuli do rozpočtov obcí mimo bezprostrednej väzby na obecný majetok. Tieto príjmy nemožno zahŕňať do vlastných príjmov obcí. Sú to zverené, resp. prenesené príjmy štátu na samosprávne orgány,<sup>2</sup> ktoré pochádzajú z ekonomickej bázy spätéj nie s obecným majetkom, ale

<sup>1</sup> Spracované (v tabuľke 1 i v ďalších tabuľkách) na základe východiskových absolútnych údajov publikovaných v obecných novinách č. 44 zo 7. novembra 1991.

<sup>2</sup> Kategória zverených, resp. prenesených príjmov nie je nová. Existovala u nás pred rokom 1948 a uplatňuje sa aj v súčasnosti v ekonomicky vyspelých krajinách.

s majetkom štátu, súkromných podnikateľov, družstiev, ako aj s majetkom obyvateľstva lokalizovaným na území samosprávnej obce. Takýto charakter majú miestne dane a poplatky, podiel na dani zo mzdy, podiel na dani z objemu miezd a odmien poľnohospodárskych organizácií.

T a b u l k a 2

Štruktúra výnosov majetku obcí

Príjmy z vlastného majetku obcí	Podiel na celkových príjmoch obcí (v %)
dôchodková daň z obecných podnikov	3,68
odvod zo zisku na základe finančného plánu	2,33
daň z objemu miezd obecných podnikov	1,65
príjmy z činnosti organizácií a zariadení obce	0,73
nájomné	0,32
ostatné výnosy z majetku obce	0,29
<b>Výnosy z majetku obce spolu</b>	<b>9,00</b>

Charakter zverených príjmov majú aj dotácie zo štátneho rozpočtu. V tomto prípade nie je väzba "lokálna", ale je spätá s ekonomickou bázou celého štátu.

Všeobecnú charakteristiku štruktúry príjmov obcí a ich diferencovanú ekonomickú podstatu podávame v tabuľke 3.

T a b u l k a 3

Štruktúrna a ekonomická podstata príjmov obcí

Štruktúra príjmov obcí	Ekonomická podstata príjmov obcí
1. príjmy plynúce z majetku obcí	1. vlastné príjmy obcí
2. príjmy obcí, ktoré plynú z majetku štátu, súkromných podnikateľov, družstiev a obyvateľstva, lokalizovaných na území obce	2. zverené príjmy štátu vo forme podielov na výnosoch
3. príjmy obcí späté s ekonomickou bázou celého štátu	3. zverené príjmy štátu vo forme dotácií

Z naznačeného vidieť, že v súčasnej metodike sa za "vlastné príjmy obcí" označuje 52,5 % podiel, hoci ekonomickej podstate vlastných príjmov obcí v skutočnosti zodpovedá podiel len 9 %. Preto považujeme, ako sme už uviedli, takéto "vlastné príjmy obcí" v súčasnej praxi za problematické a zavádzajúce.

Nič nebráni tomu, aby sa aj v tomto prípade nazývali veci pravým menom. Síce sa v plnej miere "obnaží" kritická situácia obcí z hľadiska reálnych vlastných príjmov, ale zároveň sa zamedzí demagógii o takmer 50 % podiele neskuutočných "vlastných príjmov obcí". To je nevyhnutný prvý krok pri kritickom hľadaní racionálnych foriem financovania samosprávnych obcí.

Už takto naznačený problém ukazuje, že prioritou pri získavaní finančných prostriedkov obcami objektívne nie je a nemôže byť ovplyvňovanie príjmov závislých od obecného majetku, ale stredobodom pozornosti sú predovšetkým príjmy štátu zverené na obecné samosprávy. To vyplýva z váhy jednotlivých príjmových položiek 9:1 v prospech prenesených príjmov. To je dôležitý poznatok aj pre motiváciu obcí z hľadiska ekonomickej (podnikateľskej) aktivity. V hypotetickej rovine platí, že čím výdatnejší je efektívne fungujúci obecný majetok, ktorý má rozhodujúcu, alebo aspoň veľmi výraznú váhu na krytí vlastných potrieb, tým vyššia je ekonomická (podnikateľská) motivácia obcí.

S poklesom objemu príjmov z obecného majetku na krytí vlastných potrieb sa ekonomická motivácia zoslabuje. V určitom bode môže dochádzať až k hranici "ekonomickej rezignácie" na vlastnú ekonomicкую aktivitu. A to z toho dôvodu, že pri minimálnom majetku aj dosiahnuté zefektívnenie pokrýva i naďalej len zanedbateľnú časť skutočných potrieb. Ekonomická motivácia je nahradená presadzovaním svojich potrieb inými spôsobmi.

Ako vidieť, miera výšky príjmov finančných prostriedkov z obecného majetku môže do značnej miery ovplyvňovať motiváciu využitia obecného majetku (stupeň jeho efektívneho využitia). To je nezanedbateľný poznatok, ktorý treba brať do úvahy v hospodárskej politike. V každom prípade treba hľadať hranice kritického miesta, ktoré by prekonalo možnosti "ekonomickej rezignácie".

Napriek predpokladanému dosiahnutiu ekonomickej motivácie obecného majetku vzniká situácia, že tento obecný majetok aj pri vysokom stupni efektívneho využitia pokrýva len časť potrieb samosprávnych obcí. Skúsenosti - aj z najvyspelejších ekonomík - ukazujú, že príjmy z obecného majetku netvorí rozhodujúcu príjmovú veličinu samospráv. To znamená, že obce k svojej existencii sú objektívne odkázané na finančné prostriedky, ktoré im poskytuje štát. Štát takto výrazne ovplyvňuje mieru suverenity samosprávy.

Z hľadiska uplatňovania hospodárskej politiky ide o dôležitý poznatok v tom zmysle, že hoci existuje tzv. dualizmus medzi štátom a samosprávou, predsa rozhodujúci nástroj reálneho naplnenia obsahu ekonomickej suverenity samosprávy je v rukách štátu. Štát túto svoju funkciu uplatňuje prostredníctvom príjmov prenesených (zverených) na obecné samosprávy.

## 2. Štruktúra zverených (prenesených) príjmov

Príjmy štátu zverené samosprávnym obciam sú teda dôležitou príjmovou veličinou samosprávnych obcí. Z hľadiska obcí je istým spôsobom "lahostajné" akú štruktúru budú mať tieto zverené príjmy. Z tohto pohľadu schematicky vyjadrená finančná potreba obcí môže mať tri základné alternatívy (tab. 4).

Predpokladáme, že v každom z týchto prípadov sa dostane do rozpočtu samosprávnej obce 100 jednotiek finančných prostriedkov. Z tohto hľadiska sme štruktúru zverených finančných prostriedkov označili za "lahostajnú".



T a b u ľ k a 4

Alternatívy zverených príjmov

Alternatíva	Zverené príjmy	
	forma	rozsah v %
1	dotácia zo štátneho rozpočtu	100
2	podiel na výnosoch z neobecného majetku	100
3	kombinácia alternatív 1 a 2	50 : 50 30 : 70 70 : 30 atď.

"Najpohodlnejším" spôsobom získavania finančných prostriedkov z hľadiska obcí je alternatíva 1, keď dotácie zo štátneho rozpočtu pokrývajú 100 % potreby obcí. Miera aktivity obcí k bezprostredným tvorcom týchto prostriedkov (štátnym, družstevným, súkromným podnikom a obyvateľstvu) je - z uvedeného finančného hľadiska - nulová. Naopak, všetka aktivita obcí smeruje k štátnemu rozpočtu.

V prípade alternatívy 2 sú obce nútené maximalizovať svoju aktivitu na všetky činnosti vo svojom území, pretože len táto aktívna činnosť im umožní dosiahnuť predpokladaný finančný príjem. Aktivita k štátnemu rozpočtu je nulová, resp. neúčinná.

V prípade alternatívy 3 sa aktivita obcí člení medzi činnosti na vlastnom území a smerom k štátnemu rozpočtu. Váha týchto aktivít závisí od pomeru dotácií a podielov na daniach a poplatkoch. Iná bude za situácie 30:70 a iná za situácie 70:30.

Už takto naznačený schematický príklad ukazuje na podstatu problému. V žiadnom prípade nie je žiaduca alternatíva 1, keď sa potreby obcí pokrývajú výlučne len z dotácií, ale naopak, ekonomicky najracionálnejší spôsob krytia finančných prostriedkov obciam je alternatíva 2, ktorá vyžaduje maximálnu aktivitu na vlastnom území. V prípade alternatívy 3 ide o kombináciu predchádzajúcich alternatív, keď sa aktivita obcí delí medzi vlastné územie a štátny rozpočet. Zanedbateľný nie je ani pomer tohto delenia. Tento pomer je dokonca rozhodujúci z hľadiska prevahy predností alebo nedostatkov dvoch "krajných" a v podstate hypotetických prvých dvoch alternatív. Tretia alternatíva je typická v reálnej ekonomike.

Prejdeme teraz z tohto schematického pohľadu do našej reality. Zverené, resp. prenesené príjmy mali nasledujúcu konkrétnu štruktúru (tab. 5).

Ako vidieť, vo zverených príjmoch dominovali dotácie zo štátneho rozpočtu (70,2 %). Podiel na daniach a poplatkoch vrátane ostatných príjmov bol len 29,8 %.

T a b u l k a 5

Štruktúra zverených príjmov podľa rozpočtu v roku 1991

Zverené príjmy	100,0
z toho:	
dotácie zo SR	70,2
podiel na dani zo mzdy	14,2
podiel na dani z objemu miezd poľnohospodárskych organizácií	5,7
miestne dane a poplatky	5,3
ostatné príjmy <sup>1</sup>	4,6

<sup>1</sup> Ostatné príjmy sme podrobnejšie nešpecifikovali. Nie je vylúčené, že z hľadiska ich štruktúry niektoré z nich nebudú mať ekonomickú podstatu zverených príjmov. Ich relatívne najnižší podiel (4,6 %) však nijako nemôže ovplyvniť podstatu problému.

Vzhľadom na uvedené môžeme konštatovať, že váha aktivity miestnych samospráv smerovala, prirodzene, predovšetkým k štátnemu rozpočtu, v snahe zabezpečiť si čo možno najväčšie dotácie. To dostatočne preukázala aj prax.

K tomu len niekoľko poznámok. Tendencia rozdielneho prístupu vlády SR a obecných rozpočtov k príjmom a výdavkom obecných rozpočtov sa z hľadiska záujmov prejavila veľmi zreteľne. Požiadavky na dotácie zo štátneho rozpočtu boli v roku 1991 vyššie až o 64,7 % v porovnaní s úvahami vlády, vo výdavkovej časti obce takisto presadzovali vyššie položky: investičné výdavky až o 70,1 %, dotácie obecným podnikom o 41,3 %, neinvestičné výdavky o 28 % atď. Výdavky spolu boli v rozpočtoch obcí takmer o polovicu (48,7 %) vyššie ako predpokladaná úvaha vlády. Fenomén vzťahu vláda-obce trenduje jednoznačne k tomu, že obce sa snažia získať (vyargumentovať) čo možno najvyššie zverené príjmy. V danom mechanizme ide z hľadiska obcí o prirodzený postup. Zdalo by sa, že obce postupujú v tomto smere "solidárne" a spoločne voči vláde. To platí však len pri celoplošnom presadzovaní požiadaviek samospráv, napr. prostredníctvom Združenia miest a obcí na Slovensku. Avšak vo vzťahu vláda (ministerstvo financií) - obce, vzniká "konkurencia" obcí navzájom o obmedzené zdroje vlády. Táto "konkurencia" medzi obcami navzájom sa prejavila napr. aj pri čerpaní štátneho fondu životného prostredia SR (ekonomickou podstatou je to účelová dotácia). Tento konkrétny prípad využijeme aj na určité odbočenie z hľadiska pretrvávajúcej viery v "osvietené" centrum a nedôvery v racionalizačné konanie na nižších úrovniach (regióny, mestá, obce). Kontrola čerpania tohto fondu ukázala na viaceré nedostatky v jeho čerpaní (v roku 1992 predpokladaných 1,5 mld Kčs) (pozri napr. článok H. Somorovej)<sup>3</sup>. Autorka citovaného článku síce spôsob rozdeľovania fondu označila za diletantský, ale vyslovila názor, že i naďalej je potrebné tento fond centralizovať, pretože pri jeho decentralizácii regióny, resp. mestá a obce "... z decentralizovaných trošiek nevyriešia nič závažné".

Logika tohto prístupu je zrejماً a nemusí platiť len pre uvedený fond: Je málo finančných zdrojov, treba ich centralizovať. Čo treba zmeniť? Spôsob rozdeľovania, ale opäť z centra. (Nový minister Zlocha odvolal preto riaditeľa fondu. Nič viac). Obmedzené

<sup>3</sup> SOMOROVÁ, H.: Ešteže ich premenúvajú. Pravda, 24. septembra 1992.

finančné zdroje sa navrhujú centralizovať. Zdroje však budú vždy obmedzené. Kto rozhodne o "momente", keď už je možná decentralizácia na obce (regióny)? Štátny aparát k tomu sklony nemá (ohrozenie jeho existencie). A tak argumenty (!?) pre centralizáciu budú k dispozícii tak dlho, ako si to bude štátny aparát želať. Decentralizácia sa stáva chimérou, hoci verbálne ako nástroj účinnej demagógie je veľmi živá. Mali niektoré politické strany vo svojom programe námietky proti decentralizácii?

Uvedené tvrdenie však treba doplniť skutočnosťou, že samosprávne obce chápu dotácie zo štátneho rozpočtu síce zatiaľ ako rozhodujúcu príjmovú položku, ale takú, ktorá "môže ale aj nemusí existovať" (aspoň v predpokladanom rozsahu).<sup>4</sup> Dotácie zo štátneho rozpočtu v každom prípade závisia od možností štátneho rozpočtu. V prípade nedostatku finančných prostriedkov v štátnom rozpočte sa táto skutočnosť prejaví aj v dotačnej politike do samosprávnych rozpočtov.

Dotácie zo štátneho rozpočtu z hľadiska obcí stoja teda na "príliš tenkom ľade". Preto sa obecné samosprávy, pochopiteľne, usilujú o zabezpečenie stabilnejšieho príjmového zdroja. Tým je zvýšený podiel zverených príjmov najmä vo forme podielových daní.<sup>5</sup>

Z ekonomicko-racionalizačného hľadiska je toto úsilie plne akceptovateľné. Z rozpočtového hľadiska sa zvýši váha podielových daní a zníži váha dotácií zo štátneho rozpočtu. Z ekonomicko-racionalizačného hľadiska sa zvýši aktivita obecných samospráv smerom k vlastnému územiu a zníži smerom k štátnemu rozpočtu. Je to jednoznačne žiadúca situácia.

Keď hovoríme o plnej akceptovateľnosti tejto požiadavky, sme si vedomí, že z hľadiska štátnej správy (ministerstva financií) existujú určité hranice, ktoré nemožno prekročiť - najmä v súvislosti s potrebami fungovania štátnej správy.

Čo je však ekonomicky žiadúce - a to aj za súčasných obmedzených príjmových zdrojov štátu - je výrazné zvýšenie váhy podielových daní a zníženie váhy dotácií zo štátneho rozpočtu. Takýto prístup je z hľadiska štátnej správy oveľa náročnejší ako v prípade vysokého podielu dotácií v samosprávnych rozpočtoch.

Rozdiel medzi zverenými príjmami vo forme podielových daní a vo forme dotácií z hľadiska štátnej správy nie je len rozpočtovo-technický, ale znamená aj inú ekonomickú podstatu. Výška podielových daní sa stanovuje ako záväzný

<sup>4</sup> Samosprávy ťažko môžu pracovať na koncepciách rozvoja obce, keď nepoznajú reálnu finančnú základňu, resp. relatívne pevné rozpočtové pravidlá. Nepoznajú ich na rok, tým menej na dlhšie časové obdobie. Nedostatočný časový horizont pre rozhodovanie predurčuje možnosti neracionálneho rozhodnutia.

<sup>5</sup> Napríklad na všetkých podujatiach Združenia miest a obcí na Slovensku, ale aj ďalších, sa sústavne zdôrazňovalo, že podiel na dani zo mzdy je neúmerne nízky. Pravda, nemusí ísť len o daň zo mzdy. Foriem, ako sa tieto prostriedky dostávajú "zo štátu na obce", môže byť veľmi veľa. Na viacerých medzinárodných konferenciách k týmto problémom sa konštatovalo, že nemožno formulovať všeobecné a "osvedčené" formy. Vždy treba vychádzať z konkrétnych podmienok a možností.

normatív ex ante. Dotácie sú podmienené konkrétnou situáciou v štátnom rozpočte. Teda "distribuuju" sa (uvolňujú) až ex post, podľa celkových možností štátneho rozpočtu. Na tomto nič nemení skutočnosť, že sú pre každý rok rozpočtované.

Z hľadiska štátnej správy je oveľa menej náročnejší prístup distribúcie dotácií ako zvýšenia váhy podielových daní, čo vyžaduje náročnú analytickú činnosť. Obava z "prepálenia" výšky podielových daní ohrozuje dostatočné príjmy do štátneho rozpočtu.

Ukazuje sa však, že vysoký podiel dotácií je neudržateľný a treba hľadať účinné spôsoby, ako ich terajší neúnosne vysoký podiel podstatne znížiť. A to všetko v snahe aktivizovať a dosiahnuť racionálnejšie konanie samosprávnych orgánov. Ponechať obce takmer v úlohe rozpočtovej organizácie je v súčasných podmienkach neúnosné.

Z uvedeného nijako nevyplýva, že dotácie zo štátneho rozpočtu do obecných samospráv nemajú svoje opodstatnenie. Ich zdôvodnenosť vyplýva najmä z rozdielnej ekonomickej bázy jednotlivých územných celkov na dosahovanie podielových príjmov z vlastného územia. Územie ekonomicky bohato saturované má nepochybne väčšie možnosti na dosahovanie vyšších finančných príjmov ako územie, kde je ekonomická báza výrazne slabšia. Dotácie v týchto územných celkoch nahrádzajú v podstate "výpadok" zverených príjmov, plynúcich do obecného rozpočtu z vlastného územia.

Takto chápané dotácie sa svojou ekonomickou podstatou dajú porovnať s príjmami, ktoré iné územné celky dosiahli z priaznivejšej ekonomickej bázy. Podľa nášho názoru by štátna správa v zásade nemala podmieňovať tieto dotácie určitým rigoróznym účelovým určením, a takisto príjmy obecných samospráv dosahované z výnosov z vlastného územia by nemali byť vo výdavkovej časti direktívne určované orgánmi štátnej správy.<sup>6</sup>

Neúčelová charakteristika dotácií by potom zodpovedala aj Celosvetovej deklarácii miestnej samosprávy.<sup>7</sup> V nej sa okrem iného konštatuje: "Je potrebné rozvíjať systém všeobecných (teda neúčelových - Z. J.) dotácií, nespojených s povinnosťou financovania rôznych záväzkov či úsluh. Prijatie dotácie nedáva právo akejkol'vek intervencie do činnosti miestnych orgánov v oblastiach vlastnej zodpovednosti." V Európskej charte miestnej samosprávy, vydanéj Radou európskych obcí a oblastí<sup>8</sup> sa k tomu uvádza: "Poskytovanie dotácií by nemalo obme-

<sup>6</sup> Len nad rámec takto chápaných - účelovo neurčených - dotácií prichádzajú do úvahy dotácie, ktoré majú účelovú viazanosť. Ide o finančné prostriedky, ktoré štát prostredníctvom obecných samospráv uplatňuje svoju hospodársku politiku v určitých lokalitách, regiónoch atď. To vychádza z predpokladu, že realizácia napr. určitej regionálnej politiky je "nad silu" obecných samospráv a nie zriedka sú aj zaujímavé diferencie štátu a daného územia.

<sup>7</sup> Prijatej Medzinárodným zväzom miestnych orgánov počas 27. svetového kongresu v Rio de Janeiro, konaného 22.- 26. 9. 1985. Pozri *Obecné noviny*, 16. januára 1991.

<sup>8</sup> Pozri tamtiež.

dzovať základnú slobodu miestnych orgánov uskutočňovať svoju vlastnú politiku v rámci svojej jurisdikcie.<sup>9</sup>

Aká bola z týchto pohľadov situácia na Slovensku v dotačnej politike v roku 1991? Dotácie zo štátneho rozpočtu Slovenskej republiky sa členili na neúčelové a účelové (pozri tab. 6).

T a b u l k a 6

Štruktúra dotácií zo štátneho rozpočtu SR v roku 1991

Dotácie zo štátneho rozpočtu spolu	100
z toho:	
účelové dotácie	97,2
neúčelové dotácie	2,8

Z hľadiska dotačnej politiky sa prakticky pokračovalo v logike odvodennej z bývalých národných výborov ako rozpočtových organizácií. Zachoval sa princíp pridelovania a rozdeľovania z centra (97,2 % prostriedkov). Len zanedbateľný podiel (2,8 %) mali neúčelové dotácie. Zatiaľ čo účelové dotácie na jedného obyvateľa predstavovali 547 Kčs, neúčelové dotácie len 0,38 Kčs (!).

Uvedený spôsob dotačnej politiky nemožno považovať za funkčný. Obce stavia do úlohy rozpočtových organizácií, nerešpektuje ich samosprávne postavenie v zmysle scenára ekonomickej reformy i zákona o obecnom zriadení. A už vonkoncom nezodpovedá medzinárodným odporúčaniam.

Len v krátkom prechodnom období možno nájsť niektoré argumenty zdôvodňujúce určitým spôsobom tento systém financovania.<sup>10</sup> Z dlhodobého pohľadu však nemá v nových podmienkach opodstatnenie.

x x x

Po napísaní tejto štúdie sa v tlači konštatovalo (Trend, 9. sept. 1992), že I. Kočárník označil posilnenie vlastnej príjmovej základne miestnych rozpočtov v Českej republike, ktoré sú do značnej miery závislé od dotácií, za jednu

<sup>9</sup> Napríklad v Holandsku v roku 1989 z celkového objemu prostriedkov získaných z daní - 124 mld guldenov - dostali k dispozícii obecné orgány 40,5 mld guldenov (32,7 %). K nim sa pridružili priame vlastné príjmy späť s obecným majetkom vo výške 10,1 mld guldenov. Obce dostávajú prostriedky od vlády na bežný účet a na tzv. kapitálový účet bez účelového určenia. Účelové dotácie sa uplatňujú pri riešení špecifických úloh, ale nie ako princíp financovania obcí. Pozri ŠTEFANOVIČ V.: Holandské poučenie. Verejná správa, 1991, č. 18, s. 26.

<sup>10</sup> Napríklad tým, že účelové dotácie boli určené na dofinancovanie komplexnej bytovej výstavby, dotovali tržby bytových hospodárstiev, miestnu hromadnú dopravu a pod. Ide o relatívne samostatné okruhy problémov, ktoré sa postupne transformujú do podmienok trhovej ekonomiky. To znamená, že v krátkom čase by sa mal podstatne zmeniť aj vzťah k obecným samosprávam, a to aj vo sfére financovania.

z hlavných úloh Ministerstva financií ČR. Podľa neho podiel vlastných príjmov miest a obcí na celkových výdavkoch je v súčasnosti 20 %.<sup>11</sup> Tento podiel by sa mal v budúcom roku zvýšiť na 53-55 % a neskôr až na 70 %. To na jednej strane. Na Slovensku sa takáto idea zatiaľ nepresadila. Naopak. Legislatívna rada vlády prerokovala 14. októbra 1992 nové postavenie štátneho rozpočtu a konštatovala: "Jednou z najdiskutabilnejších oblastí bola príjmová základňa rozpočtu obcí. Členovia rady odmietli požiadavku nárokových bezúčelových dotácií a zhodli sa v tom, že rozpočty obcí sa budú tvoriť na *prísnej účelovosti vynakladaných prostriedkov*" (zdôraznil Z. J.).<sup>12</sup> Teda dva diametrálne odlišné ideové prístupy? Zdá sa, že áno. Škoda. "Hra na samosprávu" pokračuje.

Došlo 18. 11. 1992

## STATE AND THE ECONOMIC SOVEREIGNTY OF LOCAL GOVERNMENTS

Zdeno JAURA

A hypothesis is developed that the existing legal sovereignty of local governments is just one of the presumptions of a real sovereignty. In spite of the fact that there is a so-called dualism between the State and the local governments, the State plays a decisive role in the real compliance with economic sovereignty of local governments.

The income derived from the activities connected with municipal property formed just 9 % of total income of the communities; the remaining 91 % formed the income of the municipal budgets independently upon the municipal property. In accordance with their functions the local governments depend on the income provided by the State in the form of the so-called intrusted income or in the form of a subsidy. It is important that the intrusted income and the subsidy - economically stimulating the local governments - should be balanced.

The present way of the subsidies policy cannot be taken for a working one. The communities are generally treated as budget organizations and their self-governing position is not respected, contradictorily to the scenary of the economic reform and to the law on municipal organizations. The situation does not comply with the international recommendations either.

<sup>11</sup> Ako sme už uviedli, tento podiel zahŕňa tak skutočné vlastné, ako aj zverené podielové príjmy. Teda reálne vlastné príjmy sú podstatne nižšie ako 20 %.

<sup>12</sup> Pozri Nové rozpočtové pravidlá, Pravda, 15. 10. 1992.

## Madrid and Ramsay Models for Slovak Economy

Adam LAŠČIAK\*

The Madrid Model (3) the basis of which is Pontriagin's approach on the basis of Keynesian economy type was adapted and solved for the Slovak economy with the help of NLMOS software.

Ramsay's model (4) is the mathematical and economic application optimal repartition of investment and consumption as a framework of national income growth in Slovakia. GAMS software presents special possibility to solve this variational problem with MINOS adaptation.

We have used the following adaptation of Madrid's model (proposed by Mc Fadden in 1969, see (5)) to Slovak economy.

### General accounting identities

$$Y(k) = C(k) + S(k) + T(k)$$

$$X(k) = C(k) + I(k) + K(k) + G(k)$$

$$B(k) = E - M(k) - K(k)$$

$$R(k) = Y(k) - X(k)$$

$$T(k) = Y(k) - C(k) - S(k)$$

### Adaptation to Slovak economy

$$GNPB = -267389.3 + 0.876 GNPA \\ + T + C$$

$$X = -5738.8 + 0.497 HND + G \\ + C + 12408.9 RIN$$

$$B = 45739.5 - 0.286 GNPB + E \\ - 1171.8 REM - 12408.9 RIN$$

$$R = GNPB - X$$

$$T = GNPB - C - S$$

### Behavioral equations

$$S(k) = -a_0 + a_1 Y(k), \quad a_1 > 0$$

$$M(k) = -b_0 + b_1 Y(k), \quad b_1 > 0$$

$$I(k) = d_0 - d_1 r(k), \quad d_1 > 0$$

$$K(k) = c_0 - c_1 r(k), \quad c_1 > 0$$

$$C(k) = m_0 + m_1 Y(k), \quad m_1 > 0$$

E

Aggregate saving

Imports of goods and services

Domestic gross investment

Net Capital outflows

Aggregate private consumption

Exports (exogenous)

### Control variables

$$u(k) = \begin{bmatrix} dr(k) \\ dD(k) \end{bmatrix}, \text{ where}$$

$$dr(k) = r(k+1) - r(k)$$

$$dD(k) = G(k) - T(k)$$

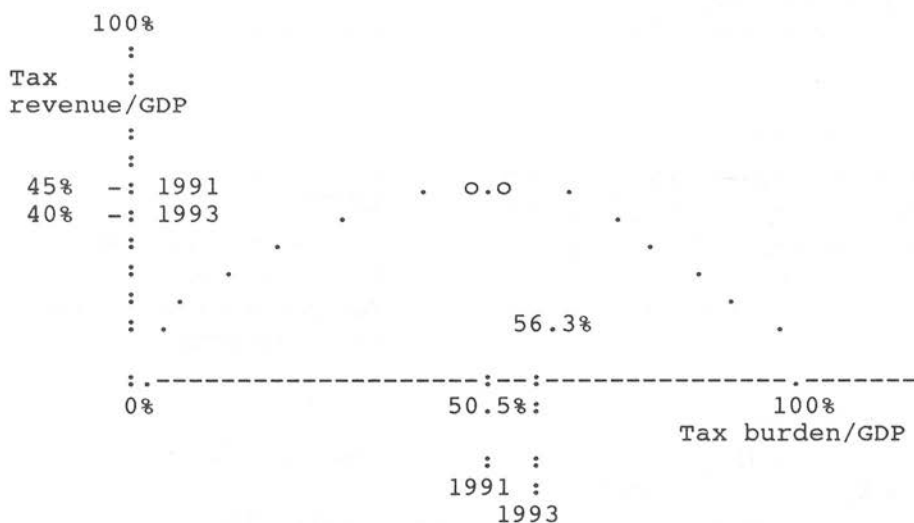
\* prof. Ing. Adam LAŠČIAK, DrSc., University of Economics in Bratislava, Odbojárov 10, 832 20 Bratislava

*Symbols and parameters*

$r(k), r_f$	- Domestic nominal interest rate or foreign interest rate
$Y(k) = GNPB$	- Domestic production
$X(k) = X$	- Aggregate expenditure
$G(k)$	- Aggregate public consumption
$T(k)$	- Taxes
$GNPA = Y(k) + S(k)$	- Domestic production and saving
$HND$	- Gross national income
$REM$	- Exchange rate for USD
$RIN$	- Nominal domestic interest rate
$B(k) = B$	- Net surplus in Payments Balance
$R(k) = R$	- Balance between Resources and Expenditure

The quarterly statistical indicators were quoted from the period 1989 Q1 - 1991 Q4 and the solution of the model variables are given for the period of 1992 Q1 - 1993 Q4.

The model was controled by taxes, public consumption and nominal interest rate. The goal of the model was maximalization of the GNPB. The Madrid model gives the same results for the tax volume as a Laffer's curve (see (8)). The tax-burden present for year 1991 50.5 % of GDP and that's the maximum point on the Laffer's curve for Slovak economy. (See the graph 1.)



Graph 1. Laffer curve



The solution of the model indicates that the tax volume for Slovakia was at the limits of possibility of Slovak economy, the interest rate was not significant as a parameter of control. The relation for Net surplus in balance of payments can be solved only as an approximate goal. The interest rate has the possibility to grow at 2 % on the level of 15 % (as a maximum) and the public consumption may to grow at 2 % every year.

All statistical indicators, derived parameters, given relations of model were tested on the basis of the SORITEC software. The model was calculated also for the given periods 1989 Q1 - 1991 Q4. In this case it is possible to use the Optimal Control Theory results to calculate the control that minimizes the deviations from the desired control path and to make an analysis of the past period.

The basic core of the model may be described in the following form:

$$\begin{bmatrix} x(k+1) \\ y(k+1) \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} I & : & O \\ \hline & & \\ I & : & O \end{bmatrix} \begin{bmatrix} x(k) \\ y(k) \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} B \\ \hline O \end{bmatrix} u(k)$$

$$y(k) = : O : I : \begin{bmatrix} x(k) \\ y(k) \end{bmatrix}$$

$$u(k) = \begin{bmatrix} dr(k) \\ dD(k) \end{bmatrix}$$

is the control vector, where  
 $dr(k) = r(k+1) - r(k)$  is a monetary measure and  $dD(k) = D(k+1) - D(k)$ ,

$D(k)$  being the domestic deficit and  
 $D(k) = G(k) - T(k)$  is a fiscal measure.

$$x(k) = \begin{bmatrix} B(k) \\ y(k) \end{bmatrix}$$

is the state vector.

$$B = \begin{bmatrix} c_1 + n b_1 & d_1 - n b_1 \\ -n d_1 & n \end{bmatrix}$$

is input distribution matrix  
 with  $n = 1/(a_1 + b_2)$

If we are interested in the open loop control of the system (see detail in (3)):

$$\begin{bmatrix} B(k+1) \\ y(k+1) \end{bmatrix} = I \begin{bmatrix} B(k) \\ y(k) \end{bmatrix} + B \begin{bmatrix} dr_f(k) \\ dD(k) \end{bmatrix} \quad \text{and if}$$

$$x_0(k) = \begin{bmatrix} B(0) (1 - e_B)^k \\ y(0) (1 + e_y)^k \end{bmatrix} \quad \begin{array}{l} \text{is the desired} \\ \text{trajectory and} \\ (0 \leq e_B < 1) \\ (0 \leq e_y < 1) \end{array}$$

(where  $e_B$ ,  $e_y$  are the parameters for depreciation and growth), the open loop control should have the form:

$$u_0(k) = B^{-1} \begin{bmatrix} -B(0) e_B (1 - e_B) K & 0 \\ 0 & y(0) e_y (1 + e_y) K \end{bmatrix}$$

and transforming  $x_0(k)$  into dynamic equilibrium path. But for the Slovak economy case it is possible only with some approximation and deviation from the goals. The dynamic equilibrium path for Slovak economy in the nearest future is very hard to satisfy.

The Ramsay model ((4),(6)) modification proposed for Slovak economy has the following form set:

$$\begin{array}{ll} \text{MAX } U & = \text{SUM}_{t_1}^{t_r} (b \log C_t) \\ t & = t_1 \\ A(t)K_t & = C_t + I_t \quad - \text{National receipts} \\ I_t & \leq A(1 + ac)^t \quad - \text{Gross investment} \\ A & = Y_0/(K_0)^c \quad - \text{is the initial condition} \\ A(t) & = A(1 + w)^{(1-t)t} \\ Y_t & = C_t + I_t \quad - \text{"National income" (conditioned)} \\ K_{t+1} & = K_t + I_t \quad - \text{Capital for the producing sector} \\ w K_t & \leq I_t \quad - \text{"w" is labour growth rate} \end{array}$$

and the initial conditions:  $C_t > C_0$ ,  $I_t > I_0$ ,  $K_t > K_0$ .

## Another symbols

- $U$  – Utility function  
 $C_t$  – Aggregate consumption (for all inhabitants)  
 $b_t$  – Discount factor (necessary to make the parametrization in the steps of the optimisation)  
 $e$  – Elasticity  
 $w$  – Labour growth rate  
 $ac$  – The measure for labour capacity absorption:  $1/(K/L)$ ,  $L$  – labour capacity.

$Y(t) = F(\exp(r))(dK^e L^{(1-e)})$  is the production function as a checking function for National receipts (inhabitants and enterprises) when the problem of taxes is outside the Ramsay model. (For the Taxes problem see the Madrid model.) All parameters and indicators were derived by SORITEC software. The adaptation of GAMS software with MINOS algorithm was successful. Optimal solution of repartition of "National income" for the Slovak economy was the following (in current prices = billions SK):

Table 1

Years	NI	Consumption	Investment	Capital stock
1990	163.6	107.0	56.6	1163.6
1995	169.8	112.9	56.8	1446.6
2000	175.8	119.2	56.8	1741.2
(i)				
1990	185.9	123.1	62.8	1163.6
1995	193.3	130.5	62.8	1477.9
2000	200.5	137.7	62.8	1804.9

(i) The first part of the table has the statistical classification according the old calculation for Material product. The second one - in accordance with the Gross Domestic Product.

The Madrid and Ramsay models are only one part of the system models which are described as successive approach to market mechanism in Slovak economy. The key model for the period of transition is MODELEP – the model constructed on the basis of linear and nonlinear econometric equations (set of 75 equations) which is beyond the scope of this paper.

The possibility of economic growth is described in the period 1989 Q1 – 1991 Q4 also by means of extensive and intensive factors which have been developed into a model through dynamization of different production functions on the Hamilton's principle of the least change of the economic state. For the mentioned period we notice a decrease of the total economical growth dynamics as well as the influence share of the intensive factors.

The above mentioned long-term tendencies are supported also by the results obtained by other analytical tools such as the IS – LM model. But with

application of the IS - LM model there were some problems because at present we are in a period of transition from central to market economy. Moreover it is very difficult to gather the indicators of money-market now. For these reasons it is very difficult to achieve a single equilibrium in the goods and services market and the money-market.

For making use of the Keynesian or classical monetary approach in our modelling the way to market mechanism there are following reasons: the difference lies in the assumption of classical macroeconomics that prices and wages are flexible - trusting that after an economic shock, the price flexibility can restore full employment very fast. That's not the case of eastern countries, neither is Slovakia. In fact, the Keynesian revolution combined two elements. First, it is the concept of aggregate demand, in which aggregate spending would be driven by the consumption function and by investment decisions. Second, the price flexibility in the transition period is only a one-way one and wages are under consensus of discrete inflexibility or sticky (see [7]).

Došlo 30. 11. 1992

## References

- [1] LAŠČIAK, A. and al.: Dynamic Models. Bratislava, ALFA 1985.
- [2] SOJKA, J.: Economic Equilibrium and Growth. Bratislava, EPOCHA, 1970.
- [3] ROSA, B. - GOMEZ, P. - PATRICIO, J.: State Space Control of Dynamic Linear Economic System. Madrid, UNIVERSIDAT 1988.
- [4] Investment, Equilibrium, Optimal Growth. Bratislava, PRAVDA 1970.
- [5] AOKI, M.: Optimal Control and Systems Theory in Dynamic Economic Analysis, New York, McGraw-Hill Co. 1980.  
AOKI, M. - MARZOLLO, A.: New Trends in Dynamic System Theory and Economics. London/New York/San Francisco, ACADEMIC PRESS 1979.
- [6] RAMSAY, F. P.: A Mathematical Model of Saving. Economic Journal, Dec. 1928, pp. 543-59.
- [7] SAMUELSON, P. A. - NORDHAUS, W. D.: ECONOMICS. XIII edition. New York, McGraw-Hill Co. 1989, p. 161.
- [8] VIRŠÍK, P. K.: Die Aufgaben des Staates in einer Marktwirtschaft. SLOVAKIA PLUS Symposium, Časť - Papiernička, 30.11. - 2. 12. 1992.

## MADRIDSKÝ A RAMSAYOV MODEL PRE SLOVENSKÚ EKONOMIKU

Adam LAŠČIAK

Príspevok interpretuje metodické princípy Madridského a Ramsayovho modelu adaptovaných na podmienky slovenskej ekonomiky a výsledky ich riešení. Madridský model je založený na keynesovských prístupoch a jeho riešenie vytvárané prostredníctvom princípu maxima Pontriagina s pomocou programového produktu NLMOS. Model využíval tieto parametre riadenia: dane, verejnú spotrebu a úrokovú mieru. Ramsayov model rieši optimálne rozdelenie národného dôchodku na investície a spotrebu v hospodárstve Slovenska. Použili sa variačné prístupy na báze produktu GAMS a špeciálne programy MINOS.

## Konkurenčné prostredie a kvalita<sup>1</sup>

Vladislav GARAJ\*

### Úvodom

Všeobecné konštatovanie, že kvalita (výrobkov a služieb) je popri cene ďalším faktorom dopytu po tovaroch, je síce pravdivé, nie je však veľmi osožné dovtedy, kým sa tento faktor nepodarí merať a hodnotiť jeho vplyv na tvorbu konkurenčného prostredia, resp. protimonopolných opatrení. Niekedy uvádzaný praktický záver, že napr. jednopercenčné zvýšenie kvality sa v zahraničnom obchode môže prejavovať až ako desať i viac percenčné zvýšenie obratu daného tovaru, má síce určitú ilustratívnu hodnotu, je však skôr výsledkom intuície než vierohodnej kvantitatívnej analýzy. Jedným z cieľov príspevku je poukázať na niektoré metodiky ekonometrickej analýzy, ktoré sú za určitých predpokladov schopné dať exaktnejšiu odpoveď na úlohu kvality v skúmaní konkurenčného prostredia a postavenia firmy v ňom.

Kvantitatívny prístup k nastolenému problému predpokladá jednoznačné určenie miery kvality ako ekonomickej kategórie. Teraz už nejde o všeobecnú rovinu definície kvality (porovnaj [6]), ale o úplne konkrétne zameranie výskumu štruktúry trhu, o štúdium postavenia firmy na trhu a určovanie jeho prípadnej dominantnosti (monopolu), a to v závislosti od kvality tovaru, ktorý firma dodáva na trh ako určitý kvalitatívny druh (typ, model) alebo ako súbor takýchto druhov. Konkrétne zameranie analýzy musí byť podložené konkrétnym meraním kvality: náčrt algoritmu tohto merania je ďalším cieľom príspevku.

Vo svojej priekopníckej práci E. H. Chamberlin [3] veľmi dôrazne nastolil problém kvality a jej úlohy pri vysvetlení monopolistickej konkurencie. Zdôvodnil, že: "Poznanie základnej štruktúry ekonomického sveta, ktorú ekonóm musí vysvetliť, je otázka konkurencie medzi monopolistami, ktorí vyrábajú do určitej miery odlišný tovar ako ich konkurenti. To môže mať dvojaký dopad na tradičnú ekonomickú teóriu. Po prvé, núti integrovať dve samostatné teórie, teóriu monopolu a konkurencie do jedného systému, a tak sa na ne nedívať ako na alternatívy, ktoré sa vzájomne vylučujú, ale ako na čiastkové hľadiská, ktoré

---

<sup>1</sup> Príspevok vznikol v rámci riešenia grantovej úlohy MŠV č. 1/9991403/92 *Modely pre analýzu fungovania a rastu podniku v trhovom hospodárstve*, riešenej na KOVE FHI Ekonomickej univerzity v Bratislave.

\* prof. Ing. Vladislav GARAJ, DrSc., Ekonomická univerzita v Bratislave, Odbojárov 10, 832 20 Bratislava

tvoria komplexnú štruktúru. Na druhom mieste to (rozumej problém konkurencie a monopolu - V. G.) otvára nové oblasti výskumu." E. H. Chamberlin hovorí o zmene kvality výrobku (product variation) a o reklamných nákladoch, pričom kvalite prisudzuje natoľko široký obsah, že jej merateľnosť (a tým aj možnosť identifikovať jej vplyv na dopyt) sa silno zahmlieva. Ďalším cieľom tohto príspevku je ukázať, že nespornú logiku tohto prístupu k diferenciacii tovaru možno do značnej miery zohľadniť aj v ekonometrickom modelovaní.

Popri uvedených čiastkových cieľoch je však základným cieľom tejto štúdie poukázať na možnosť a vierohodnosť ekonometrického skúmania závislosti ceny, kvality a štruktúry trhu, skúmania postavenia firmy na trhu, jej trhového podielu a stupňa ovládania trhu.

## 1. Základné teoretické východiská analýzy

Kvalitatívna diferenciacia výrobkov je základný východiskový postulát analýzy: tovary určitého spotrebného určenia sa na trhu nachádzajú v rozličnom vyhotovení, ktorého základným diferencujúcim znakom je ich kvalita, ktorú určuje rôzna úroveň, prípadne i počet jej charakteristík (vlastností, znakov, parametrov). Táto úroveň dáva vznik kvalitatívnym druhom tovaru, ktoré tvoria triedu vzájomne zameniteľných výrobkov. Model dopytu po kvalitatívnych druhoch tovaru, v ktorom sa explicitne uvažuje so zmenou kvality tovaru, je hlavným predmetom tejto štúdie.

Diferencovaný trh výrobkov je dôsledkom kvalitatívnej diferenciacie tovaru. Na tomto trhu vystupujú jednotlivé druhy tovaru ako vzájomné substitúty. Kvalitatívne odlišné tovary sa nepovažujú za osobitné trhy výrobkov, čo umožňuje identifikovať konkurenčnú povahu týchto výrobkov a vidieť rozdielnosti v miere, v akej sa firmy pôsobiace na danom trhu vzájomne ekonomicky obmedzujú.

Trhový podiel firmy (market share) je pomerom medzi množstvom (niekedy aj hodnotou) tovaru predávaného firmou na trhu a celkovým množstvom tovaru realizovaného na danom trhu.

Monopolné postavenie na trhu má firma (alebo skupina jednotne pôsobiacich firiem) vtedy, ak svoj zisk môže zvýšiť tak, že zvýši cenu výrobku (nad svoje marginálne náklady na jeho výrobu), a to spravidla pomocou zníženia objemu produkcie (monopoly power). Stupeň možnosti využívať tento spôsob zvyšovania zisku určuje postavenie firmy na trhu (market power) alebo stupeň jej monopolu (degree of monopoly).

Monopolistická konkurencia je taká štruktúra trhu, pri ktorej sa kombinujú prvky monopolu s prvkami konkurencie. Ide o skutočnosť, že na mnohých trhoch majú firmy dominantné postavenie (a great deal of market power), a predsa nevykazujú žiaden mimoriadny (monopolistický) zisk.

Vzťah cena a kvalita výrobku určuje zmenu ceny, ktorú spôsobuje zmena kvality výrobku. Ťažko však možno predpokladať, že tento prispôbovací pro-

ces je okamžitý, skôr naopak: zotrvačnosť v správaní spotrebiteľa, jeho návyky a iné faktory zreteľne svedčia o procese postupného prispôsobovania.

Pri formulácii dopytovej funkcie má dominantnú úlohu cena výrobku (druhu tovaru). Pozorovaná cena výrobku na trhu je výslednicou pôsobenia mnohých faktorov, a teda nemôže vhodne vysvetliť správanie dopytu po danom kvalitatívnom druhu tovaru. Ukazuje sa, že je vhodné rozložiť pozorovanú cenu na jednu časť, ktorá by zodpovedala úrovni znakov (parametrov) kvality ako jeho technicko-ekonomickým charakteristikám (tzv. parametrická cena), a na druhú časť, ktorá je vyjadrením kvality ako čisto ekonomickej kategórie určujúcej preferencie spotrebiteľa.

Parametrická cena odráža nákladovú stránku tvorby výrobku a možno ju určiť na základe analýzy výrobného procesu [7; 8]. Keďže sa však analyzujú len tie kvalitatívne druhy tovaru, ktoré úspešne prešli konkurenčným trhovým prostredím (v ktorom spotrebiteľia mohli vyjadriť svoje spotrebné preferencie), parametrická cena odráža do určitej miery už aj vplyv spotrebných faktorov.

Rozhodujúcim činiteľom dopytu je kvalita - ekonomická podstata, ktorú vyjadruje tzv. cena prispôbena kvalite (quality-adjusted price). Pri tvorbe dopytovej funkcie kvalitatívneho druhu tovaru nemožno vychádzať z jeho pozorovanej ceny (pretože ide len o vonkajší jav trhových vzťahov), ani z jeho parametrickej ceny (vyjadrujúcej najmä technické hľadisko výrobku a jeho tvorby), ale len z ceny usposobenej kvalite.

## 2. Kvalita ako faktor dopytu

Na trhu tovaru, ktorý je predmetom našej analýzy, sú pozorovateľné dve veličiny: cena jednotlivých druhov tovaru ( $i = 1, 2, \dots, k$ ) v určitom čase  $t$ , teda  $P_{it}$  a charakteristiky kvality ( $j = 1, 2, \dots, m$ )  $i$ -tého druhu tovaru pozorované v čase  $t$ , teda  $V_{jir}$ . Na možnosť vysvetliť úroveň ceny  $P_{it}$  pomocou vektora  $V_i$  upozornil už Z. Griliches [8] v súvislosti s korigovaním pozorovaných cenových indexov na hedonické. K dispozícii sú údaje, ktoré uvádzame v schéme 1:

$$\begin{array}{cccccc}
 P_{1t} & V_{11t} & V_{21t} & \dots & V_{m1t} & q_{1t} \\
 P_{2t} & V_{12t} & V_{22t} & \dots & V_{m2t} & q_{2t} \\
 \cdot & \cdot & \cdot & & \cdot & \cdot \\
 \cdot & \cdot & \cdot & & \cdot & \cdot \\
 \cdot & \cdot & \cdot & & \cdot & \cdot \\
 P_{kt} & V_{1kt} & V_{2kt} & \dots & V_{mkt} & q_{kt}
 \end{array} \quad /1/$$

Funkciu ceny možno formulovať v závislosti od charakteristík kvality. Ak prijmeme Grilichesovu navrhnutú semilogaritmickú formuláciu tejto závislosti, je

$$\ln P_{it} = a_{0it} + a_{1it} V_{1it} + a_{2it} V_{2it} + \dots + a_{mit} V_{mit} + u_{it}, \quad /2/$$

pričom štatisticky odhadnuté parametre tejto funkcie ( $\hat{a}_{it}$ ) majú zmysel tzv.

implicitných cien jednotlivých charakteristík kvality; konkrétne, napríklad zvýšenie úrovne druhej charakteristiky  $i$ -tého druhu tovaru o jednu jej mernú jednotku (v čase  $t$ ) bude viesť k  $\hat{a}_2$ -percentnému zvýšeniu ceny daného druhu výrobku, takže odhadnutú hodnotu  $\hat{a}_2$  možno považovať za implicitnú cenu  $V_2$  nameranú pri  $i$ -tom druhu výrobku v čase  $t$ .

Vieme, že cenu  $P_{it}$  treba chápať ako výrobné náklady zvýšené o určitú ziskovú prirážku (mark-up), takže funkcia /2/ je vlastne *nákladovou funkciou kvality*.

Pri pretvorení nákladovej funkcie na dopytovú bude predovšetkým potrebné vziať do úvahy objem jednotlivých druhov tovaru, po ktorom je na danom trhu výrobkov dopyt, t. j. údaje  $q_{it}$  zachytené na pravej strane schémy /1/. Za vhodný spôsob tejto transformácie navrhuje K. Cowling a A. J. Rayner [4] vážené spriemerovanie všetkých údajov schémy /1/, teda ich prenášobenie pomerom  $q_{it}/q_{it}$ . Potom je  $p_{1t} = P_{1t} \cdot (q_{1t}/q_{1t})$ , ...,  $v_{11t} = V_{11t} \cdot (q_{1t}/q_{1t})$  ... atď., takže schéma /1/ sa mení na

$$\begin{array}{ccccccc}
 P_{1t} & v_{11t} & v_{21t} & \dots & v_{m1t} & & \\
 P_{2t} & v_{12t} & v_{22t} & \dots & v_{m2t} & & \\
 \cdot & \cdot & \cdot & & \cdot & & \\
 \cdot & \cdot & \cdot & & \cdot & & \\
 \cdot & \cdot & \cdot & & \cdot & & \\
 P_{kt} & v_{1kt} & v_{2kt} & \dots & v_{mkt} & \cdot & 
 \end{array} \quad /3/$$

Na základe formulovanej funkcie

$$\ln p_{it} = b_{0it} + b_{1it} v_{1it} + \dots + b_{mit} v_{mit} + u_{it} \quad /4/$$

sa odvodí vážené implicitné ceny  $\hat{b}_{jit}$ , ktoré už významne odrážajú dopytový charakter kvality.

Na vyjadrenie ekonomickej závislosti dopytu od ceny nie je však ani uvedená transformácia pozorovanej ceny ešte dostatočná: ide totiž o to, aby sa mohol vyjadriť vplyv zvýšenia kvality na zmenu ceny, pričom "zvýšenie" kvality znamená vlastne zmenu kvality od jedného kvalitatívneho druhu výrobku k druhému a vplyv takéhoto zvýšenia kvality na zmenu ceny.

Naznačené zmeny nie sú však v žiadnom prípade len zmenami v technicko-ekonomických parametroch jednotlivých druhov a nevyčerpávajú sa ani zohľadnením podielu jednotlivých druhov na trhu. Ide zrejme o nevyhnutnosť uvažovať aj o vplyve iných faktorov, akými sú návyky, zotrvačnosť, psychické uspošobenie a podobne, teda takých, ktoré práve "odkláňajú" pozorovanú cenu od ceny, ktorú by daný druh výrobku mal, keby ju určovali len uvažované charakteristiky kvality druhov tovaru. Tento odklon od parametrickej ceny možno považovať za cenu uspošobenú kvalite a je vyjadrený náhodnou zložkou modelu /4/  $\hat{u}_{it}$  (určenou po štatistickom odhade parametrov  $\hat{b}_{jit}$ ) ako rezíduum danej funkcie.



Ak sa parametre modelu /4/ odhadujú pomocou metódy najmenších štvorcov, bude táto cena uspôsobená kvalite - pri priemerne kvalitnom druhu tovaru - rovná nule (pretože touto metódou sa minimalizuje súčet štvorcov odchýlok).

Pre lepšiu názornosť uvažujeme s lineárnou formuláciou rovnice /4/ v tvare

$$p_{it} = b_{0it} + b_{1it} v_{1it} + b_{2it} v_{2it} + \dots + b_{mit} v_{mit} + u_{it}, \quad /4a/$$

ktorý možno symbolicky prepísať na

$$p_{it} = b_{0it} + b_{it} v_{it} + u_{it}, \quad /5/$$

kde

$b_{it}$  - riadkový vektor implicitných cien odvodených v čase  $t$  pri  $i$ -tom druhu a má  $m$  prvkov;

$v_{it}$  - stĺpcový vektor  $m$  charakteristík kvality  $i$ -tého druhu tovaru v čase  $t$ .

Prvé dva členy pravej strany vzťahu /5/ učujú parametrickú cenu ( $p_p$ ), kde

$$p_{pit} = b_{0it} + b_{it} v_{it}, \quad /6/$$

takže

$$p_{it} = p_{pit} + u_{it}, \quad /7/$$

z čoho

$$u_{it} = p_{it} - p_{pit}. \quad /8/$$

Kvalite uspôsobená cena druhu tovaru  $u_{it}$  /8/ je charakteristická tým, že vyjadruje "odľahlosť" pozorovanej ceny od parametrickej. Toto určenie ceny vo forme diferencie je už vhodnou vysvetľujúcou premennou dopytu po  $i$ -tom druhu tovaru (v princípe možno túto premennú tvoriť aj ako podielovú alebo inakšiu, čo je vecou ekonometrického experimentovania - pozri napr. [4; 5]).

Odvodená cena  $\hat{u}_{it}$  môže na dopyt daného druhu tovaru ( $q_{it}$ ) pôsobiť buď okamžite, alebo s určitým oneskorením. Lineárne formulovaný model vyjadrujúci okamžité prispôsobenie dopytu cene má tvar

$$q_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \hat{u}_{it} + \epsilon_t \quad /9/$$

kde  $\epsilon_t$  je jeho stochastická zložka.

Z viacerých dôvodov však treba očakávať skôr druhý prípad (hlavne z dôvodov návyku, zotrvačnosti, neznalosti kvality novo ponúkaného druhu tovaru a pod.), takže rovnováha medzi dopytom a kvalitou je výsledkom až určitého prispôbovacieho procesu.

Vhodným spôsobom pojednania o tomto procese je považovať ho napríklad za Nerlovov proces postupného prispôbovania, pri ktorom sa vyžaduje definovať tieto premenné:

- $q_{it}^*$  - požadovaná (rovnovážna) úroveň dopytu po  $i$ -tom druhu tovaru v čase  $t$ , ktorú nemožno pozorovať;  
 $q_{it}$  - skutočne pozorovaná úroveň dopytu po  $i$ -tom tovare, a to v čase  $t$ ;  
 $q_{it-1}$  - pozorovaná úroveň dopytu po  $i$ -tom druhu v čase  $t-1$ ;  
 $\varrho$  - koeficient prispôsobovania definovaný v intervale  $(0, 1)$ .

Ako je známe, tento model prispôsobovania vychádza z tvrdenia, že rozdiel medzi skutočnou úrovňou dopytu v čase  $t$  a v predchádzajúcom období ( $t-1$ ) je úmerný rozdielu medzi požadovanou úrovňou dopytu v čase  $t$  a minulou skutočnou úrovňou dopytu (v čase  $t-1$ ); keďže  $\varrho$  je koeficientom tejto úmernosti, platí

$$q_{it} - q_{it-1} = \varrho (q_{it}^* - q_{it-1}). \quad /10/$$

Špecifikujme dopytovú funkciu vzhľadom na kvalitu  $\hat{u}_{it}$  /9/ lineárne, takže

$$q_{it}^* = \alpha_0 + \alpha_1 \hat{u}_{it} + \varepsilon_t, \quad /11/$$

kde  $\varepsilon_t$  je náhodná zložka tejto rovnovážnej dopytovej funkcie (platnej po ukončení prispôsobovacieho procesu). Po dosadení /11/ do /10/ a po úprave získame vzťah

$$q_{it} = \varrho \alpha_0 + \varrho \alpha_1 \hat{u}_{it} + (1-\varrho) q_{it-1} + \varrho \varepsilon_t,$$

alebo upravený kvantifikačný tvar modelu postupného prispôsobovania

$$q_{it} = \beta_0 + \beta_1 \hat{u}_{it} + \beta_2 q_{it-1} + w_t, \quad /12/$$

v ktorom sa zaviedli substitúcie  $\beta_0 = \varrho \alpha_0$ ,  $\beta_1 = \varrho \alpha_1$ ,  $\beta_2 = (1-\varrho)$  a  $w_t = \varrho \varepsilon_t$ .

Rovnica /12/ je známou formuláciou princípu zotrvačnosti, pri ktorom úroveň vysvetľovanej premennej z predchádzajúceho obdobia sa stáva vysvetľujúcou premennou v súčasnom období. Model /12/ je alternatívnou formuláciou základného modelu /9/.

### 3. Reklama a ďalšie modifikujúce faktory dopytu

Jeden zo spôsobov modelovania reklamy je pochopiť ju ako znak, jednu z charakteristík kvality výrobku [3]. Všeobecne sa však prijíma mienka, že ju treba považovať za samostatnú činnosť smerujúcu k podpore predaja (selling efforts), a tým k zvýšeniu trhového podielu propagovaného výrobku.

Definujme trhový podiel v tvare

$$S_{it} = \frac{q_{it}}{q_t}, \quad /13/$$

teda ako pomer medzi dopytom po výrobkoch  $i$ -tej firmy a dopytom po výrob-

koch všetkých firiem zúčastnených na trhu tovaru.<sup>2</sup> Podľa uvedeného zamerania reklamy možno predpokladať funkčnú závislosť

$$S_{it} = f(A_{it}),$$

kde  $A_{it}$  sú reklamné výdavky vynaložené na  $i$ -tý výrobok v čase  $t$ .

Funkcia  $f$  môže mať veľmi rozmanitý tvar a možno v ňom uplatniť rôzne "dynamizujúce" metodiky [5], nás však zaujíma skôr spôsob, akým reklama účinkuje na podiel firmy na trhu. Vplyv reklamných výdavkov na trhový podiel firmy je zrejme "rozložený v čase", čo vyjadruje skutočnosť, že súčasný trhový podiel firmy neovplyvňuje len súčasný objem výdavkov na reklamu ( $A_{it}$ ), ale aj objem, vynaložený v predchádzajúcom období, aj v období pred ním, resp. ešte skôr atď. Tento vplyv "rozložených reklamných výdavkov" vo svojom účinku na súčasný trhový podiel firmy sa zrejme zoslabuje postupným vzdalovaním od prítomnosti. Formuláciou závislosti medzi trhovým podielom  $i$ -tej firmy v čase  $t$  a rozloženými reklamnými výdavkami pomocou lineárneho modelu, teda

$$S_{it} = \beta + \beta_0 A_{it} + \beta_1 A_{it-1} + \beta_2 A_{it-2} + \dots, \quad /14/$$

možno stanoviť podmienku o klesajúcej hodnote parametrov  $\beta_0 > \beta_1 > \beta_2 > \beta_3 \dots$ <sup>3</sup>

Ukazuje sa vhodné zaviesť predpoklad, že nasledujúci parameter (intenzita pôsobenia) je vždy určitou časťou predošlého: tento pokles pôsobenia vyjadříme súčiniteľom  $\lambda$ , pričom  $0 < \lambda < 1$ , takže  $\beta_1 = \lambda \beta_0$ ,  $\beta_2 = \lambda \beta_1 = \lambda^2 \beta_0$  atď.<sup>4</sup> Rovnica /14/ nadobúda potom pre obdobie  $t$  tvar

$$S_{it} = \beta + \beta_0 A_{it} + \beta_0 \lambda A_{it-1} + \beta_0 \lambda^2 A_{it-2} + \dots \quad /15/$$

a pre predchádzajúce obdobie  $t-1$

$$S_{it-1} = \beta + \beta_0 A_{it-1} + \beta_0 \lambda A_{it-2} + \beta_0 \lambda^2 A_{it-3} + \dots \quad /16/$$

Prenásobme túto rovnicu číslom  $\lambda$  a dostaneme

$$\lambda S_{it-1} = \beta \lambda + \beta_0 \lambda A_{it-1} + \beta_0 \lambda^2 A_{it-2} + \beta_0 \lambda^3 A_{it-3} + \dots; \quad /17/$$

odčítajme /17/ od /15/

pretože všetky ostatné členy na pravej strane rovníc sa krátia.

<sup>2</sup> Tento pohľad je totožný s definíciou podielu  $i$ -tého druhu výrobku ponúkaného na trhu k celkovému objemu tovaru; obidva pohľady sú však totožné len vtedy, ak jeden výrobca vyrába jeden druh tovaru. V ďalšom texte vždy upresníme, či  $i$  znamená  $i$ -tý druh výrobku alebo  $i$ -tého výrobcu zúčastňujúceho sa na trhu.

<sup>3</sup> Model /14/ je zrejme stochastickým modelom, jeho náhodnú zložku tu však pre zjednodušenie neuvádzame.

<sup>4</sup> Zavedenie tohto predpokladu a následnú úpravu modelu /14/, resp. /14a/ si vyžaduje skutočnosť, že modely s rozloženými vysvetľujúcimi premennými nemožno priamo kvantifikovať, teda štatisticky odhadovať ich parametre, pretože medzi jednotlivými vysvetľujúcimi premennými treba očakávať vysoký stupeň multikolinearity, znemožňujúcej štatisticky významný odhad regresných parametrov modelu.

$$S_{it} - \lambda S_{it-1} = \beta(1-\lambda) + \beta_0 A_{it}, \quad /18/$$

Takto možno model /14/ o rozložených vplyvoch previesť na tvar

$$S_{it} = \beta(1-\lambda) + \beta_0 A_{it} + \lambda S_{it-1}, \quad /19/$$

čo je kvantifikačným tvarom východiskovej hypotézy /14/.

Krátkodobá elasticita  $S_{it}$  vzhľadom na  $A_{it}$  je

$$\frac{\partial S_{it}}{\partial A_{it}} \frac{\bar{A}_i}{\bar{S}_i} = \beta_0 \frac{\bar{A}_i}{\bar{S}_i}. \quad /20/$$

Dlhodobá elasticita sa určí z podmienky o rovnovážnom stave, keď  $S_{it} = S_{it-1} = S_i^r$ ; zo vzťahu /19/ potom platí

$$S_i^r = \beta(1-\lambda) + \beta_0 A_{it} + \lambda S_i^r,$$

z čoho po úprave dostávame

$$S_i^r = \beta + \frac{\beta_0}{(1-\lambda)} A_{it},$$

takže dlhodobá elasticita trhového podielu vzhľadom na reklamu je

$$\frac{dS_i^r}{dA_{it}} \frac{\bar{A}_i}{\bar{S}_i} = \frac{\beta_0}{(1-\lambda)} \frac{\bar{A}_i}{\bar{S}_i}. \quad /21/$$

Ak sa model /14/ formuluje v logaritmickej tvare, teda ako

$$\ln S_{it} = \gamma + \gamma_0 \ln A_{it} + \gamma_1 \ln A_{it-1} + \gamma_2 \ln A_{it-2} + \dots, \quad /14a/$$

odvodí sa rovnako jeho kvantifikačný tvar

$$\ln S_{it} = \gamma(1-\lambda) + \gamma_0 \ln A_{it} + \lambda \ln S_{it-1}. \quad /19a/$$

Podľa toho krátkodobá elasticita trhového podielu vzhľadom na reklamu je

$$\frac{\partial \ln S_{it}}{\partial \ln A_{it}} = \gamma_0. \quad /21a/$$

a dlhodobá elasticita je

$$\gamma = \frac{\partial \ln S_{it}^r}{\partial \ln A_{it}} = \frac{\gamma_0}{(1-\lambda)}. \quad /21b/$$

Podľa toho  $\gamma_0$  priamo vyjadruje percentuálnu zmenu podielu firmy na trhu, spôsobenú jednopercetnou zmenou v súčasnosti organizovaných reklamných

výdavkov. Dlhodobá (všeobecná) elasticita má ten istý význam, určuje však tento vzťah ako všeobecnú tendenciu vývoja.<sup>5</sup>

Z ostatných faktorov súvisiacich s kvalitou tovaru spomeňme aspoň čas zavedenia výrobku na trh. *Životnosť výrobku* na trhu je doba, po ktorú daný druh výrobku zotrúva na trhu: vzhľadom na vývoj výroby, ale aj na rozvoj ľudských potrieb<sup>6</sup> možno očakávať, že určitý druh tovaru postupne stráca svoju trhovú príťažlivosť, až napokon z trhu mizne, aby ho nahradil iný druh, kvalitnejší. Túto okolnosť možno v ekonometrickom modelovaní vyjadriť časom, v ktorom sa daný druh tovaru zaviedol na trh: očakáva sa, že pri modelovanom druhu tovaru sa jeho podiel na trhu najprv zvyšoval, až nadobudol určité maximum, a potom klesal, a to až na nulu. Iný (alebo doplnkový) spôsob zohľadnenia uvedenej skutočnosti je použitie nula jednotkovej umelej premennej, ako to ukážeme v ďalšej časti príspevku (pozri vzťah /30/).

#### 4. Konštrukcia modelu konkurenčného prostredia

Pri modelovaní konkurenčného prostredia sa pozornosť sústreďuje predovšetkým na modelovanie podielu firmy (alebo určitého tovarového druhu) na trhu, čím sa skúma postavenie firmy na trhu. Zo štúdia podielu firmy na trhu možno posudzovať aj konkurenčné postavenie firmy, avšak tieto závery treba brať s určitou rezervou.<sup>7</sup>

Uvedené zameranie skúmania vedie okrem iného k tomu, že základným nástrojom analýzy nie je sama dopytová funkcia, ale jej zaradenie do širšieho kontextu. Táto skutočnosť významne ovplyvňuje aplikáciu ekonometrického prístupu, ako to vyplýva aj z nasledovnej úvahy. Predpokladajme, že sa formuluje mocninová funkcia dopytu po  $i$ -tom kvalitatívnom druhu tovaru v čase  $t$ , ktorej ekonomická špecifikácia je nasledovná:

<sup>5</sup> Analýza pôsobenia reklamy je v našej štúdií okrajovou záležitosťou: implicitne sme v nej zaviedli zjednodušujúci predpoklad, že reklama jednej firmy vlastne nepôsobí na postavenie inej firmy a naopak, čo nie je príliš reálny opis skutočnosti.

<sup>6</sup> V tomto smere sa vhodne zavádza pojem *vyvolanej zmeny vkusu spotrebiteľa* (induced changes in tastes) a *samovoľnej zmeny vkusu* (autonomous changes), a to v závislosti od zdroja tvorby tejto zmeny (prvá provokuje aktívna funkcia výroby, druhú zmeny v psychológii spotrebiteľa).

<sup>7</sup> Mať vysoký podiel na trhu nemusí ešte znamenať aj vysoký stupeň ovládania trhu. Okrem mnohých iných príčin je to tak predovšetkým pre tieto dve:

a) dôležitú úlohu hrá ľahkosť alebo obťažnosť, s ktorou môže nová firma vstúpiť na trh: žiadna firma nemôže využívať svoje postavenie na trhu - nech už je jej podiel na trhu akýkoľvek - ak je vstup na daný trh ľahký (free entry);

b) môže sa ukázať, že firma má vysoký stupeň podielu na trhu a že trh je značne koncentrovaný, ale príčinou tejto skutočnosti nemusí byť vysoký stupeň ovládania trhu v zmysle jeho monopolizácie, ale napríklad aj skutočnosť, že daná firma má nízke výrobné náklady, alebo ponúka výrobky výnimočne vysokej kvality (monopol na kvalitu). Všeobecnejšie možno povedať, že v súčasnej ekonomickej teórii sa o koncentrácii pojednáva najmä z hľadiska spôsobu voľby režimu investovania a vzájomnej interakcie firiem, a nie ako o príčine alebo indikátore potenciálneho ovládania trhu [1].

$$q_{it} = e^{\delta_0 + \delta_1 \hat{u}_{it} + \delta_2 X_t + \delta_3 Z_{it} + \varepsilon_{it}}, \quad /22/$$

kde

$\hat{u}_{it}$  - kvalite uspošobená cena  $i$ -tého druhu tovaru v čase  $t$ ;

$X_t$  - vektor premenných, ktoré vysvetľujú správanie trhu všetkých druhov daného tovaru, ako je napr. stupeň využitia potenciálnej kvality v spotrebe, náklady na údržbu daného druhu tovaru a pod.;

$Z_{it}$  - vektor ostatných premenných (okrem ceny) vzťahujúcich sa priamo na predaj  $i$ -tého druhu tovaru;

$\varepsilon_{it}$  - stochastická zložka modelu.

Uvažujme ďalej, že celkový dopyt po tovare možno vysvetliť pomocou premennej  $X_t$ , a to podľa deterministického vzťahu

$$q_t = e^{\kappa + \delta_2 X_t}. \quad /23/$$

Trhový podiel /13/ je pomerom vysvetľovaných vzťahov /22/ a /23/

$$S_{it} = q_{it}/q_t = e^{(\delta_0 - \kappa) + \delta_1 \hat{u}_{it} + \delta_3 Z_{it} + \varepsilon_{it}} \quad /24/$$

a štatistický odhad jej parametrov je zrejme jednoduchší ako odhad parametrov východiskovej funkcie /22/.

Funkciu /24/ možno po logaritmickej transformácii prepísať na tvar

$$\ln S_{it} = (\delta_0 - \kappa) + \delta_1 \hat{u}_{it} + \delta_3 Z_{it} + \varepsilon_{it} \quad /25/$$

Celková elasticita trhového podielu sa určí podľa všeobecnej definície koeficienta elasticity  $(\partial S_{it}/\partial \hat{u}_{it}) \cdot (\hat{u}_{it}/S_{it})$ .

Súčiniteľ ceny  $\hat{u}_{it}$  a podielu  $S_{it}$  je známy (ako priemerná hodnota pozorovaných veličín), ide teda o určenie prvej časti uvedenej definície, čiže o určenie derivácie  $(\partial S_{it}/\partial \hat{u}_{it})$ . Z výrazu /25/ možno odvodiť

$$\frac{\partial \ln S_{it}}{\partial \hat{u}_{it}} = \delta_1 \Rightarrow \frac{1}{\hat{u}_{it}} \frac{\partial S_{it}}{S_{it}} = \delta_1,$$

z čoho sa teda určí  $\frac{\partial S_{it}}{\partial \hat{u}_{it}} = \delta_1 S_{it}$ .<sup>8</sup>

Všimnime si ešte, že medzi cenovou elasticitou dopytu po určitom ( $i$ -tom) druhu tovaru a cenovou elasticitou trhového podielu je zreteľná závislosť.

Z definície /13/ platí  $q_i = S_i \cdot q$ , keď v uvedenom zápise na zjednodušenie

<sup>8</sup> Keby sa funkcia /25/ formulovala lineárne, bol by výraz  $(\partial S_{it}/\partial \hat{u}_{it}) = \delta_1$  určený priamo.

vynecháme index času. Potom je zmena  $q_i$  podľa ceny (označenej všeobecne symbolom  $p_i$ ) určená výrazom

$$\frac{\partial q_i}{\partial p_i} = \frac{\partial S_i}{\partial p_i} \cdot q + \frac{\partial q}{\partial p_i} \cdot S_i. \quad /26/$$

Ak sa vzťah /26/ násobí súčiniteľom  $p_i/q_i$  je

$$\frac{\partial q_i}{\partial p_i} \frac{p_i}{q_i} = \frac{\partial S_i}{\partial p_i} \frac{p_i}{q_i} \cdot q + \frac{\partial q}{\partial p_i} \frac{p_i}{q_i} \cdot S_i,$$

z čoho po úprave vzhľadom na definíciu  $S_i = q_i/q$  je

$$\frac{\partial q_i}{\partial p_i} \frac{p_i}{q_i} = \frac{\partial S_i}{\partial p_i} \frac{p_i}{S_i} + \frac{\partial q}{\partial p_i} \frac{p_i}{q}, \quad /27/$$

čo možno slovne vyjadriť takto: cenová elasticita dopytu po určitom druhu tovaru sa rovná cenovej elasticite trhového podielu zväčšenej o elasticitu dopytu po tovare vzhľadom na zmenu ceny  $i$ -tého druhu daného tovaru.

Ilustrujme určenie kvalite uspôsobenej ceny  $\hat{u}_i$  na konkrétnej analýze, ktorú uskutočnil A. J. Rayner [9]. Analogicky so vzťahom /4a/ kvantifikoval závislosť ceny traktorov od relevantných charakteristík kvality v Anglicku, a to z prierezových údajov v roku 1953 takto:

$$p_i = 223,50 + 8,12 HP_i + 85,5 D_i + \hat{u}_i \quad R^2 = 0,83, \quad /28/$$

(3,02)                      (2,46)

kde

- $p_i$  - katalógová cena  $i$ -tého modelu traktora (v anglických librách);
- $HP_i$  - výkon traktora v konškových silách;
- $D_i$  - umelá premenná, ktorá má hodnotu 1, ak  $i$ -tý model traktora má dieselový motor, a 0, ak taký nemá;
- $\hat{u}_i$  - rezíduum, t. j. kvalite uspôsobená cena.

Pod parametrami funkcie /28/ sú uvedené testovacie hodnoty  $t$ : podľa nich možno usudzovať na štatistickú významnosť odhadnutých parametrov a podľa hodnoty koeficienta mnohonásobnej determinácie  $R^2$  na významnosť modelu ako celku (druh a výkon motora traktora vysvetľujú podľa toho až 83 % menlivosti jeho ceny).

Po kvantifikovaní funkcie cena-kvalita v podobnej špecifikácii ako v /28/ získame pre všetky analyzované obdobia časové rady, pomocou ktorých možno uskutočniť štúdium a) podielu jednotlivých výrobcov traktorov na trhu a b) podielu jednotlivých modelov traktorov na danom trhu.

Ďalšie príklady síce priamo nenadväzujú na výsledky vzťahu /28/, sú však veľmi podobné. Podľa prameňa [5] možno podiel jednotlivých výrobcov na trhu, po zohľadnení kvalite uspošobenej ceny ( $\hat{u}_{it}$ ), výdavkov na reklamu ( $A_{it}$ ) a jej hodnoty z predchádzajúceho obdobia ( $A_{it-1}$ ) (pozri /19a/), kvantifikovať takto:

$$\ln S_{it} = 0,9988 - 0,0055 \hat{u}_{it} + 0,4859 \ln A_{it} + 0,4743 \ln S_{it-1} \quad /29/$$

(5,2)                      (4,0)                      (10,5)

$R^2 = 0,88$   
 $d = 1,61.$

V uvedenom modeli symbol  $i$  označuje  $i$ -tého výrobcu: autori prameňa uvádzajú viaceré modifikácie metodík špecifikácie a kvantifikácie modelu, to však nič nemení na ilustratívnej hodnote modelu /29/ na naše účely.

Na základe kvantifikovaného vzťahu /29/ možno určiť priemernú cenovú elasticitu (pre všetkých výrobcov), a to krátkodobú v hodnote -3,29 a dlhodobú -6,25. Jednopercentné zvýšenie ceny  $\hat{u}_{it}$  potom znamená silný pokles podielu výrobcov na trhu, takže traktory patria k cenovo veľmi elastickým tovarom.

Zvýšenie výdavkov na reklamu má kladný dopad na podiel  $i$ -tého výrobcu traktorov na trhu: krátkodobá elasticita je vzhľadom na /21a/ 0,486, takže súčasné jednopercentné zvýšenie týchto výdavkov zvyšuje podiel  $i$ -tého výrobcu na trhu temer o 1/2 %; podľa /21b/ sa určí dlhodobá elasticita, ktorá má hodnotu 0,924. Z dlhodobého pohľadu treba očakávať, že zvýšenie výdavkov na reklamu o 1 % spôsobí zvýšenie podielu  $i$ -tej firmy na trhu takisto o 1 %.

V prameni [5] sa uvádza aj viacero kvantifikovaných podobne formulovaných funkcií špecifikujúcich podiel  $i$ -tého modelu výrobku na trhu; uveďme z nich aspoň jednu:

$$S_{it} = 4,74 - 0,018 \hat{u}_{it} - 0,991 t_i - 2,148 N_{it} + 1,662 TL + 0,829 S_{it-1} \quad /30/$$

(2,96)                      (4,97)                      (2,09)                      (2,01)                      (22,16)

$R^2 = 0,73$   
 $d = 2,34.$

V modeli /30/ majú jednotlivé symboly nasledovný význam:

- $t_i$  - počet rokov od zavedenia  $i$ -tého modelu na trh;
- $N_{it}$  - umelá premenná, ktorá má hodnotu 1 v roku zavedenia nového výrobku na trh a hodnotu 0 inakedy;
- $TL$  - premenná vyjadrujúca interakciu medzi časom a veľkosťou traktora; pomocou nej sa zisťuje trend nákupu väčších traktorov vzhľadom na relatívny rast miezd (relatívne k cenám traktorov).

Rovnica /30/ predstavuje jednu z experimentálnych funkcií modelujúcich podiel  $i$ -tého druhu tovaru na trhu a interpretácia jej parametrov je v zhode so všeobecnou analýzou, ktorú sme uskutočnili.



Ako vidieť, v rovniciach /29/ a /30/ má parameter pri cene zohľadňujúcej kvalitu produkcie nami uvedeným spôsobom vždy vysokú štatistickú významnosť a experimenty ukázali, že niet prípadu, aby tento parameter bol štatisticky nevýznamný. To je jeden z dôležitých záverov o možnosti merania kvality v jej ekonomickej podstate (presnejšie: v jej odraze ako faktora krivky dopytu).

Stupeň monopolizácie výroby určitého tovaru (stupeň monopolného postavenia výrobcu) je dôležitou informáciou o stave konkurenčného prostredia na trhu, ktorú možno odvodiť na základe funkcie podielu na trhu  $S_i$  /13/. Z teórie monopolu (pozri napr. [2]) je známe, že monopolista maximalizuje svoj zisk, ak sa jeho marginálny výnos (marginal revenue -  $MR$ ) rovná práve jeho marginálnym nákladom (marginal cost -  $MC$ ), teda

$$MR = MC . \quad /31/$$

Marginálny výnos je zmena výnosov ( $R$ ), teda  $dR$ , ktorú spôsobí zmena dopytu (predaja)  $dq$ . Pretože výnos je  $R = p \cdot q$ , platí

$$\frac{dR}{dq} = \frac{dp}{dq} q + p \frac{dq}{dq} = p + \frac{dp}{dq} q . \quad /32/$$

Vzťah /32/ možno upraviť tak, že sa zohľadní definícia (cenovej) elasticity dopytu  $(dq/dp)(p/q) = \eta$ . Z tejto definície vyplýva, že  $dp/dq = (1/\eta)(p/q)$ , po zohľadnení čoho sa vzťah /32/ mení na

$$\frac{dR}{dq} = MR = p \left( 1 + \frac{1}{\eta} \right) = MC , \quad /33/$$

keď sa doplnil už aj o podmienku /31/.

Vzťah /33/ hovorí, že marginálny výnos je pozitívny dovtedy, kým je krivka dopytu elastická ( $\eta < -1$ ), a je negatívny, ak ide o neelastický dopyt ( $\eta > -1$ ). Monopolista môže teda využívať svoje postavenie na trhu len v "elastickej" oblasti funkcie dopytu.

Je známe, že monopolné postavenie firmy umožňuje "nadsadiť" cenu výrobkov na trhu nad marginálne náklady výrobcu, zvýšiť teda rozdiel medzi cenou a marginálnymi nákladmi. Tento rozdiel (mark-up) označme ako  $M$  a v percentách sa jednoducho určí ako

$$M = \frac{(p - MC) \cdot 100 \%}{MC} . \quad /34/$$

Po dosadení /33/ do /34/ a po vhodnej úprave sa získa vzťah

$$M = - \frac{\eta^{-1}}{1 + \eta^{-1}} 100 \% , \quad /35/$$

čo je percentuálna hodnota ziskovej prirážky ( $M$ ), ktorá svojou veľkosťou priamo charakterizuje postavenie firmy na trhu.

Využitie výsledkov ekonometrického modelovania trhového podielu firmy v uvedenom smere je bezспорu vhodné. Problémom ostáva, že vzťah /35/ uvažuje s elasticitou dopytu ( $\eta$ ), ktorá je väčšia ako elasticita trhového podielu (porovnaj /27/), takže odhady stupňa monopolizácie daného trhu sú skreslené (nahor, teda podhodnotené) a cenové prírážky k marginálnym nákladom ( $M$ ) sú podľa /35/ nadhodnotené.

Aj keď uvedená skutočnosť neumožňuje získať úplne exaktnú informáciu o monopolnom postavení firmy, umožňuje porovnávať postavenie viacerých firiem na trhu navzájom a určiť rast alebo pokles postavenia určitej firmy v čase.

## Záverom

Uplatnenie ekonometrických metód pri skúmaní ekonomického postavenia firmy na trhu je dôležité preto, lebo protimonopolné opatrenia, ktoré majú za úlohu chrániť hospodársku súťaž - konkurenciu, môžu usmerňovať vývoj konkurenčného prostredia na základe podstatne exaktnejších informácií, než poskytujú tradičné metódy. Aplikácia ekonometrického prístupu nie je, pravdaže, bez problémov, avšak už aj za týchto okolností môže účinne dopĺňať, podporovať závery získané nekvantitatívnym spôsobom, alebo argumentovať proti nim.

Ukazuje sa, že jedným zo základných problémov uplatnenia ekonometrických metód v analýze konkurenčného prostredia bol nedostatočne a málo cielene rozpracovaný prístup ku kvalite výrobku ako ekonomickému problému. V príspevku sme sa snažili poukázať na to, že tento problém sa najmä v poslednom období podstatne posunul do polohy plnšieho zohľadnenia tejto kategórie.

Záverom treba konštatovať, že limitujúcim faktorom aplikácie ekonometrických metód v oblasti protimonopolných opatrení je otázka dostupnosti údajov potrebných na kvantifikáciu konštruovaných modelov. Pri tvorbe nového ekonomického prostredia u nás je táto skutočnosť výzvou vo dvoch smeroch:

- vytvoriť vhodný štatistický systém, ktorý by bol už od začiatku zavádzania trhovej ekonomiky schopný zabezpečiť zber a prvotné spracovanie potrebných údajov;

- vybudovať tento systém natoľko premyslene, aby mohol dlhodobo fungovať v jeho nezmenenej podobe, čím by sa zabezpečila konzistentnosť údajov zložených do časových radov. To by umožnilo vhodnú kombináciu metód založených na prierezových údajoch a na aplikácii časových radov, ktoré sú v prípade rozpracovaných prístupov potrebné.

## Literatúra

- [1] BAKER, J. B. - BRESNAHAN, T. F.: Empirical Methods of Identifying and Measuring Market Power. *Antitrust Law Journal* (v tlači).
- [2] CARLTON, D. W. - PERLOFF, J.: *Modern Industrial Organization*. Harper, 1990.
- [3] CHAMBERLIN, E. H.: The Product as an Economic Variable. *The Quarterly Journal of Economics*, 1953, č. 1.
- [4] COWLING, K. - RAYNER, A. J.: Price, Quality and Market Share. *Journal of Political Economy*, 1970, zv. 78, č. 6.
- [5] COWLING, K. - CUBBIN, J.: Price, Quality and Advertising Competition: An Econometric Investigation of the United Kingdom Car Market. *Economica*, 51st year: New Series, 1971, zv. 38, č. 152.
- [6] GARAJ, V.: Kvalita a smery jej skúmania. *Ekon. Čas.*, 39, 1991, č. 10-11.
- [7] GARAJ, V.: Nákladová funkcia kvality výrobku v analýze výrobného procesu. *Ekon. Čas.*, 18, 1970, č. 3.
- [8] GRILICHES, Z.: Hedonic Price Indexes for Automobiles: An Econometric Analysis of Quality Change. *Government Price Statistics*, zošit 3, január 1961.
- [9] RAYNER, A. J.: Price-Quality Relationships in a Durable Asset: Estimation of a Constant Quality Price Index for New Farm Tractors, 1948-1965. *Journal of Agricultural Econ.*, máj 1968.

## COMPETITION AND PRODUCT QUALITY

Vladislav GARAJ

The article is concentrated upon the analysis of the product quality as an economic variable which seems to be very important in explaining a firm's market share and market power. The paper discusses theoretical background of the econometric approach and methodology of constructing the indicator of a quality - adjusted price. The influence of the other variables (such as advertising, time since the product model was introduced in the market, lagged variables and others) is briefly shown, namely with respect to market share price elasticities and the degree of monopoly identification. Examples are given citing the latest references.

## Teória vlastníckych práv a možnosti voľby východnej Európy. II.

Steve PEJOVICH\*

### 3. Firma založená na kodeterminácii

Mnoho západoeurópskych krajín nasledovalo Nemecko v aktívnej podpore princípu kodeterminácie (spolurozhodovania). Dva hlavné dôvody pre zavedenie princípu spolurozhodovania v západnej Európe sú zvýšenie priemyselnej demokracie a zníženie odcudzenia pracovníkov.

#### História kodeterminácie v Nemecku

Princíp kodeterminácie má v Nemecku pramene vo filozofických základoch priemyselnej demokracie. V roku 1848 sa zišiel vo Frankfurte prvý zvolený nemecký parlament. Okrem iného parlament zamýšľal prijať zákon, ktorý bol nazvaný *Reichsgewerbeordnung*. To bolo prvé legislatívne úsilie vytvoriť reprezentáciu pracovníkov podniku.

I keď zákon nebol schválený, v nasledujúcich rokoch došlo k zaujímavému vývoju. Viaceré opatrenia spomínaného *Reichsgewerbeordnung* dobrovoľne uplatnilo mnoho firiem. Pracovníci a vlastníci podnikateľských firiem vo vlastnom záujme vypracovali vzájomne užitočné zmluvné dohody bez použitia autority štátu. Podstatné, pravda, je, že zmluvné strany môžu identifikovať možnosti výmeny, stanoviť si svoje vlastné kompromisy medzi rozdielnymi cieľmi (ktoré pravdepodobne nie sú rovnaké pre všetky firmy) a dohodnúť podmienky výmeny pri nižších nákladoch, než by to mohla pre nich urobiť tretia strana. Kým zákon sa týka rovnako všetkých firiem, dobrovoľné kontrakty dovoľujú vlastníkom i pracovníkom identifikovať a využiť možnosti špecifické pre ich firmu (pozri obr. 4 v 1. časti nášho článku).

Dobrovoľné vznikanie zmluvných dohôd vnútri podnikateľských firiem bolo napokon vtesnané do pravidiel určených štátom. Prijali sa zákony o výboroch pracovníkov - v Bavorsku v roku 1990 a v Prusku v roku 1905. Týmito zákonmi začal proces exogénnych zmien vo vzťahoch medzi zamestnávateľmi a zamestnancami. Namiesto endogénneho vývoja zmluvných dohôd, ktoré mohli byť rôzne v každej jednotlivéj firme v súlade

---

\* Steve PEJOVICH, Rex B. Grey Professor of Political Economy, Department of Economics Texas A&M University, College Station, Texas 77843

s ich vlastnými špecifickými problémami, štát začal určovať súhrn pravidiel platných pre všetky firmy. V roku 1922 bol schválený nový zákon. Podľa tohto zákona musí jeden alebo dvaja zamestnanci zastávať miesto v dozorných radách podnikateľských firiem. To bol prvý zákon o kodeterminácii (spolurozhodovaní) v Nemecku. Vývoj, ktorý sa začal v roku 1848 návrhom na vytvorenie rád pracovníkov, viedol k účasti zamestnancov v manažmente podnikateľských firiem.

Základný rámec účasti pracujúcich v manažmente podnikateľských firiem určujú v dnešnom Nemecku tri zákony: Montánný zákon z roku 1951; Robotnícky ústavný zákon z roku 1952 (revidovaný v roku 1972); Zákon o kodeterminácii z roku 1976.

Práva nemeckých pracujúcich možno dnes sumarizovať takto: právo konzultovania a kolektívneho vyjednávania na úrovni závodu zabezpečuje rada pracovníkov firmy, zložená iba zo zamestnancov. Spoluúčasť na najvyššej úrovni sa má uplatňovať prostredníctvom zástupcov pracovníkov v dozornej rade. V dozorných radách firiem v baníctve, v železiarskom a oceliarskom priemysle sú rovnako zastúpení reprezentanti akcionárov i zamestnancov. Nemecké firmy s viac než 2000 zamestnancami majú vo svojich radách rovnaké zastúpenie zamestnancov a akcionárov, avšak predseda, ktorý má rozhodujúci hlas v prípade nerozhodného výsledku, je volený akcionármi. Vo firmách s menej než 2000 zamestnancami je zastúpenie pracovníkov v ich dozorných radách menšinové.

### Ekonomická analýza firmy so spoluúčasťou na rozhodovaní

Zákony o kodeterminácii pôsobia na rozdelenie rozhodovacej moci, na primeranosť odmien a na vzťah medzi znášaním rizika a nákladov vo firmách so spoluúčasťou zamestnancov. Relevantným problémom pre ekonomickú analýzu je potom preskúmanie niektorých dôležitých efektov spolurozhodovania.

*Náklady vlastného (akciového) kapitálu.* Výrazy ako "priemyselná demokracia" a "participácia zamestnancov" predstavujú iba fasádu, sú to púhe slovné kódy na využitie politického systému pri zabezpečovaní transferu bohatstva. Reprezentanti práce v rade riaditeľov zastupujú tých, ktorí nemajú nárok na kapitalizovanú hodnotu aktív. Spolurozhodovanie stavia akcionárov do nelákavej situácie: keď korporácia uskutoční investičné rozhodnutie, ktoré je úspešné, na ziskoch sa podieľajú zamestnanci. Na druhej strane, keď investičné rozhodnutie nie je úspešné, straty znášajú akcionári sami. Skutočnosť, že akcionári musia byť zákonom nútení akceptovať spolurozhodovanie, je najlepšou indikáciou toho, že spolurozhodovanie má pre nich nepriaznivé dôsledky. Výsledkom, ktorý možno vo firme so spoluúčasťou na rozhodovaní zväčša predvídať, sú potom väčšie náklady na akciový kapitál v dôsledku zmien vo vzťahu riziko - odmena.

Vzrast nákladov akciového kapitálu znamená odliv kapitálu na iné alternatívy, ako sú malé firmy, ľudský kapitál, obligácie a zahraničné investície. Miera tvorby kapitálu v sektore so spolurozhodovaním bude menšia a v iných oblas-

tiach väčšia, než by bola za iných okolností. Miera výnosu u neparticipačných investícií bude klesať, kým hraničná produktivita práce porastie. V sektore, kde platí spolurozhodovanie, miera výnosu z investícií porastie, zatiaľ čo hraničná produktivita práce bude klesať. Pri rovnováhe budú firmy so spolurozhodovaním produkovať menšie výstupy a požadovať vyššie ceny. Napokon, ceny budú nižšie a výstupy väčšie v sektoroch ekonomiky bez spoluúčasti. Účasť práce v podnikovom manažmente firiem vyúsťuje do realokácie zdrojov v rozpore s najvyššou efektívnosťou, teda v smere od technicky pokrokového a produktívneho sektora ekonomiky k menej efektívnym, technicky menej vyspelým a menej produktívnym alternatívam.

Schopnosť zamestnancov ovplyvniť rozhodovací proces rady riaditeľov firiem testovali G. Benelli, C. Loderer a T. Lys. Vychádzali z tézy, že pri voľbe medzi investičnými alternatívami zamestnanci nie sú zainteresovaní na maximalizácii zisku firmy. Preferujú také investície, ktoré ponúkajú stabilnejšie (menej podliehajúce výkyvom) toky výnosov. Prečo? Zisky akcionárov sú spojené so zmenami v trhovej hodnote akcií firmy. Zisky zamestnancov pochádzajú z bezprostredných a stabilných peňažných príjmov firmy. Empirická skúsenosť by mohla naznačovať, že keby zamestnanci mohli ovplyvňovať investičnú politiku firmy, účasť pracovníkov by viedla firmy k výberu menej riskantných investícií. G. Benelli, C. Loderer a T. Lys zistili, že vo všetkých odvetviach priemyslu Nemecka, na ktoré sa vzťahuje zákon o kodeterminácii, kolísanie výnosu z akcií medzi jednotlivými obdobiami sa znížilo.

*Monopol na trhu podnikateľských organizácií.* Nedobrovoľné spolurozhodovanie obmedzuje slobodu individuí dohodnúť najvýhodnejšie organizačné formy. Sloboda zmluvy znamená, že účasť práce v manažmente korporácie by mohla vzniknúť z dobrovoľných zmluvných dohôd, podobne ako je to pri mnohých iných typoch firiem. V USA či západnej Európe neexistuje zákon, ktorý zakazuje spolurozhodovanie. Skutočne, jestvujú prípady, v ktorých spolurozhodovanie vzniklo dobrovoľne. Navyše skutočnosť, že spolurozhodujúcu firmu musí ustanoviť zákon a chrániť ju pred konkurenciou iných typov firiem, je najlepším svedectvom jej relatívnej neefektívnosti.

Keď bol Zákon o spolurozhodovaní v roku 1976 zavedený v Nemecku do praxe, aplikovalo ho takmer 650 firiem. Ku koncu 80. rokov sa týkal iba 480 firiem. Takmer 100 firiem redukovalo svoju pracovnú silu pod limit 2000, zatiaľ čo ostatné firmy sa zmenili na legálne formy, ktorých sa zákony o spolurozhodovaní netýkali. Predpokladajme, že veľkosť a legálne formy podnikateľských firiem pred prijatím Zákona o spolurozhodovaní odzrkadľovali ekonomicky efektívne rozhodnutia. Neskôršie prispôsobovanie ich veľkosti a legálnych foriem potom odzrkadľuje spoločenské náklady priemyselnej demokracie. Keby zákony o kodeterminácii boli užitočné tak pre vlastníkov, ako aj pre pracujúcich, prečo sa potom firmy usilujú uplatniť výnimky, keď sa účasť pracujúcich stane povinnou?

*Spolurozhodovanie a vlastnícke právo.* Účasť pracujúcich v manažmente firiem zahŕňa politické opatrenia na zabezpečenie hlasov pracujúcim v oblastiach rozhodovania, ktoré boli tradične výsadou vlastníctva, či už priamo, alebo prostredníctvom platených zástupcov (manažérov). Dôležité je mať na pamäti, že súčasné rozhodnutia o použití zdrojov majú dôsledky pre budúcnosť (merané zmenami v hodnote zdrojov). Rozličné usporiadania vlastníckych práv sú spojené s rozdielnym rozdelením úžitkov a strát zo súčasných rozhodnutí. V súkromnovlastníckej kapitalistickej ekonomike vlastník nesie všetky budúce dôsledky svojich súčasných rozhodnutí (alebo rozhodnutí platených zástupcov).

Spolurozhodovanie zapríčiňuje oddelenie rozhodovania od znášania rizika. Vo firme so spolurozhodovaním tí, ktorí sa zúčastňujú na rozhodovacích procesoch, nenesú dôsledky *všetkých* zmien v hodnote aktív firmy. Spolurozhodovanie potom oslabuje vlastnícke práva. Oslabovanie vlastníctva znamená zmenu v kvalite rozhodnutí. Pri časovom horizonte robotníkov, ktorý je limitovaný očakávanou dĺžkou ich zamestnania vo firme, firma s účasťou pracujúcich na rozhodovaní viac inklinuje k voľbe takých investičných alternatív a podnikateľských politík, ktoré tlačia dopredu dôchodky a odsúvajú do pozadia náklady.

Napríklad, uvažujme o dvoch investičných alternatívach s rovnakými nákladmi. Súčasná hodnota očakávaného výnosu jednej alternatívy je 1000 USD, zatiaľ čo druhá vynesie iba 750 USD. Avšak, keď sa výnos z prvej alternatívy rozloží do obdobia dvadsiatich rokov a pri druhej iba do piatich rokov, pracovníci by mohli ľahšie tlačiť manažment k voľbe menej ziskovej alternatívy. Dokonca aj keď sa zamestnanci nepodieľajú na ziskoch firmy, vyjednávanie o mzdách a chápanie pracovných istôt podnecuje pracujúcich k preferovaniu podnikateľských politík, ktoré sľubujú väčšie ročné zárobky počas obmedzeného časového obdobia pred politikami, ktoré maximalizujú hodnotu firmy.

Sumarizujúc, hlavným efektom kodeterminácie je transfer bohatstva od akcionárov k zamestnancom. Táto redistribúcia bohatstva má sociálne a ekonomické dôsledky, ktoré vznikajú zo stretov kodeterminácie so základnými charakteristikami súkromnovlastníckej kapitalistickej ekonomiky: *kapitalizáciou predvídateľných budúcich dôsledkov súčasných rozhodnutí do súčasnej trhovej hodnoty.* Tento stret s fungovaním kapitalizmu pramení zo zmien v sile spojenia medzi rozhodovaním a tými, ktorí skutočne znášajú náklady alebo odmeny zo zmien v trhovej hodnote aktív.

#### 4. Samosprávna firma

Juhoslávia bola priekopníkom ekonomických reforiem na Východe. Na začiatku 50. rokov sa juhoslovanskí vedúci predstavitelia pustili do radu inštitucionálnych zmien, ktoré mali za cieľ priblížiť sa ku kapitalistickej efektívnosti výroby, a zároveň zachovať štátne vlastníctvo výrobných prostriedkov. Zvolili socialistickú verziu účasti pracujúcich na riadení podnikateľskej firmy.

Juhoslovanský experiment s účasťou pracujúcich bol doteraz jediným pozitívnym pokusom vyskúšať samosprávnú ekonomiku v širokom rozsahu. Juhoslovanská skúsenosť so samosprávnou firmou je takto jediným relevantným prípadom pre ekonomickú analýzu tohto špecifického variantu socializmu. Normatívne dohady o tom, čo by samosprávna ekonomika mala, alebo mohla predstavovať, je lepšie ponechať ideológom socializmu.

Kritici kapitalizmu akoby verili, že samosprávna firma by mohla poskytnúť životaschopnú socialistickú odpoveď na výsledky kapitalizmu. Avšak ich normatívne presvedčenie ignoruje dôležitú pozitívnu otázku: ak samosprávna firma je životaschopnou metódou organizácie výroby, prečo potrebuje, aby ju štát chránil pred konkurenciou iných typov podnikovej organizácie?

V čase, keď sa krajiny východnej Európy začali odkláňať od sovietskeho typu ekonomiky, je potrebné položiť si otázku: aké je poučenie z Juhoslávie?

*Nedobrovoľná* samosprávna ekonomika Juhoslávie vytvorila v tejto krajine krízu enormných rozmerov. A je dôležité uvedomiť si, že ekonomická kríza v Juhoslávii nie je dôsledkom zle zameranej politiky. Je to predvídateľný dôsledok inštitúcií samosprávnej ekonomiky. Štruktúre vlastníckych práv samosprávnej ekonomiky sú vlastné niektoré pozitívne transakčné náklady i negatívne stimuly, špecifické pre jej inštitucionálnu štruktúru.

### Základné inštitúcie samosprávnej firmy

Súbor vlastníckych práv, ktoré definovali nedobrovoľnú samosprávnú firmu v Juhoslávii koncom 80. rokov, obsahoval a) štátne vlastníctvo výrobných prostriedkov; b) zamestnanecké privlastňovanie výnosov z výrobných prostriedkov, ktoré sú v držbe firmy; c) právo zamestnancov riadiť firmu; a d) absenciu ich práva predať práva špecifikované v b) a c), alebo pokračovať v ich užívaní po opustení firmy.

Tento súbor práv vytvára transakčné náklady a podnety, ktoré sú *špecifické* pre samosprávnú firmu. Inflácia, nezamestnanosť, nerentabilné investície a iné ekonomické problémy v Juhoslávii by mohli byť pripísané vplyvu týchto stimulov a transakčných nákladov na súbor spoločenských možností. Uvedme stručný prehľad týchto efektov.

### Transakčné náklady a samosprávna firma

Transakčné náklady sú náklady na všetky zdroje, ktoré vyžaduje transfer vlastníckych práv z jedného ekonomického subjektu na iný. Zahŕňajú náklady výmeny (také ako monitorovanie výroby) a náklady na ochranu inštitucionálnych štruktúr (ako napr. súdnicstvo). Alchian, Demsetz, North a Williamson, aby som uviedol iba niekoľko teoretikov, ukázali, že transakčné náklady závisia prevažne od inštitucionálnych štruktúr.



Transakčnými nákladmi, špecifickými pre samosprávnu firmu, sú: *absencia trhu podnikateľských organizácií, samosprávna byrokracia a sústredenie rozhodovania v samosprávnej firme.*

*Absencia trhu (ako faktora voľby) podnikateľských organizácií.* Samosprávna firma v Juhoslávii nevznikla dobrovoľne; neprežila na základe demonštrovania svojich predností nad konkurenčnými typmi firiem. Skutočnosť, že samosprávnu firmu musí podopierať zákon a chrániť ju pred konkurenciou, je najlepším svedectvom, že transakčné náklady v Juhoslávii musia byť vyššie ako v prostredí, ktoré dovoľuje podnikom hľadať najefektívnejší spôsob organizácie výroby.

*Samosprávna byrokracia.* Nariadenie vládnúcej skupiny, že podnikateľské organizácie musia byť samosprávne, znamená, že na udržanie systému treba vynaložiť dodatočné náklady. Tieto náklady, ktoré sú špecifické pre samosprávny systém, zahŕňajú náklady na inštitúcie spojené so zákonom samosprávy, ako sú samosprávne rady a zástupcovia samospráv; náklady na dozor nad vnútornými záležitosťami podnikov, ako sú samosprávne zhromaždenia a záujmové spoločenstvá; náklady na riadenie vzťahov medzi podnikateľskými organizáciami, ako je Agentúra pre spoločenské účtovníctvo a samosprávne združenia; náklady na zabezpečovanie samosprávneho charakteru ekonomiky, ako sú spoločenské a politické organizácie a stranícka kontrola nad väčšinou ustanovizní.

V Juhoslávii bola vytvorená obrovská byrokracia. Podľa časopisu *Danas* (14. február 1989), vplyvného záhrebského týždenníka, podiel počtu neproduktívnych zamestnancov na celkovej zamestnanosti v Juhoslávii sa pohybuje okolo 40 %.

Mnoho politických a ekonomických analytikov v Juhoslávii aj inde argumentuje, že redukciami rozsahu byrokracie by bolo možné výkon samosprávnych firiem zlepšiť. Zabúdajú však na jeden dôležitý bod. Firma v samosprávnej ekonomike byrokraciu potrebuje, aby chránila jej monopol na trhu podnikateľských organizácií. Redukcia rozsahu samosprávnej byrokracie by vyústila predovšetkým do zmeny prevládajúcich vlastníckych práv.

*Rozhodovanie v samosprávnej firme.* Rada riaditeľov korporatívnej firmy reprezentuje záujmy jej vlastníkov. Skladá sa z jednotlivcov so špeciálnymi znalosťami pre podnikové rozhodovanie. Navyše, finančné trhy umožňujú rýchle oceňovanie politických rozhodnutí rady. Rada riaditeľov korporácie, ako aj manažér korporácie majú takto silné podnety maximalizovať hodnotu firmy, zatiaľ čo akcionári sa stretávajú s nízkymi transakčnými nákladmi na hodnotenie rozhodnutí rady.

V samosprávnej firme rada pracujúcich reprezentuje záujmy kolektívu. Rada pracujúcich sa skladá z určitého počtu zamestnancov firmy (v závislosti od veľkosti firmy) zvolených kolektívom v tajných voľbách. Členovia Rady pracujúcich nemajú špeciálne znalosti potrebné pre podnikateľské rozhodovanie. Okrem toho, absencia finančných trhov, ktorých riadne fungovanie si vyžaduje súkromné vlastníctvo, zvyšuje transakčné náklady identifikovania a oceňovania podnikateľských možností, s ktorými sa firma stretáva.

Prevládajúce štruktúry vlastníckych práv v samosprávnej firme stavajú manažéra do neľahkej pozície. Predpokladá sa, že bol prijatý pre svoje špecializované vedomosti potrebné na riadenie podniku. Avšak jeho prežitie závisí od voľby politiky, ktorá by maximalizovala skôr krátkodobý tok hotových peňazí (tok miezd) než hodnotu firmy. To znamená, že manažér je stimulovaný, aby sledoval politiku, ktorá je konzistentná s preferenciami kolektívu.

Zástancovia samosprávnej firmy, si pomýlili participatívnu demokraciu vnútri firmy so špecializovanými vedomosťami potrebnými na jej riadenie. Právo všetkých pracujúcich zúčastňovať sa prostredníctvom volených zástupcov v rade pracujúcich na riadení firmy, vylučuje právo ktoréhokoľvek jednotlivca robiť kľúčové rozhodnutia. Aby sa tento problém vyriešil, bolo by potrebné jednak poskytnúť manažérovi právo byť nezávislý od kolektívu, stimulovať ho, aby sa usiloval o maximalizáciu hodnoty svojej firmy, jednak stanoviť metódu na hodnotenie jeho výkonu. Problém je v tom, že ak by sa urobili všetky uvedené zmeny vo vlastníckych právach, odstránila by sa samosprávna firma.

### Stimuly a samosprávna firma

Prevládajúce vlastnícke práva prostredníctvom svojich efektov na *zamestnanosť, investície, riziko a inovácie* vplyvajú aj na súbor spoločenských príležitostí v samosprávnej ekonomike.

*Problém zamestnanosti.* Furubotn a Ward, okrem iných, ukázali, že úroveň zamestnanosti v samosprávnej firme závisí od vzťahu medzi priemerným a hraničným produktom práce. To je zrejme veľmi obmedzujúce a neefektívne riešenie problému zamestnanosti. Prax závery týchto teoretikov podporuje.

Mieru nezamestnanosti v Juhoslávii nie je ľahké odhadnúť, a to prinajmenšom z dvoch dôvodov. Po prvé, väčšina robotníkov, tzv. modrých golierov reaguje na nezamestnanosť tak, že zostanú vo svojich dedinách alebo sa tam vrátia. Po druhé, viac ako milión Juhoslovanov odmietol samosprávnu ekonomiku a pracuje na Západe. Keď vynecháme tieto dve skupiny, zamestnanosť v Juhoslávii v 80. rokoch mala takýto vývoj: zamestnanosť v samosprávnom sektore ekonomiky rástla ročne v priemere o 2,1 %, miera rastu v súkromnom sektore bola okolo 5,1 % a počet nezamestnaných pracovníkov narastal ročne o 4,7 %. Miera nezamestnanosti sa zvýšila zo 14 % v roku 1980 na 17 % v roku 1988.

*Alokácia rizika.* Jensen a Meckling v článku, ktorý znamenal prelom v tejto oblasti tvrdili, že neprenosnosť vlastníckych práv zamestnancov na príjmy firmy znamená, že samosprávne riadená ekonomika neposkytuje nijaký priestor na to, aby sa znášanie rizika diferencovalo medzi jednotlivcami podľa ich odlišných postojov k riziku. Navyše, pracujúci sú nútení spoločne niesť riziká, proti ktorým sa v skutočnosti dá poistiť diverzifikáciou. Samosprávna ekonomika teda zlyháva, keď má poskytnúť podnety pre tých, ktorí majú pozitívny alebo nega-

tívny postoj k riziku, aby sa angažovali vo vzájomne výhodných transakciách, ktoré by presúvali zdroje smerom k vyššie hodnoteným účelom.

*Investičné rozhodnutia.* Juhoslovanská firma má na investície dva hlavné zdroje: akumulované príjmy a bankový úver. Pri existujúcich vlastníckych vzťahoch v samosprávnej firme obidva zdroje investície vedú k neefektívnej tvorbe kapitálu. Prečo?

Zamestnanci samosprávnej firmy majú dve alternatívy zväčšovania bohatstva. Môžu si reziduál (t. j. zisk ako rozdiel medzi tržbami a nákladmi, pozn. prekladateľa) vybrať vo forme mzdy a individuálne investovať do nimi *vlastnených* aktív, alebo sa môžu rozhodnúť, že časť zisku ponechajú vo firme na spoločné investície a budú poberať výnosy vo forme *zvýšených miezd tak dlho, pokiaľ zostanú pracovať vo firme*. Túto bohatstvo-zvyšujúcu alternatívu budeme označovať ako *nevlastnené* aktíva.

Aby tieto alternatívne formy investovania boli pre zamestnancov rovnako atraktívne, musí byť miera výnosu z investície do nevlastnených aktív, ktorú získavajú počas zamestnania vo firme formou *zvýšených miezd, vyššia* ako miera výnosu z vlastnených aktív. Požadovaný rozdiel je možné vykalkulovať.

Predpokladajme, že úroková miera  $s$  na účtoch úspor predstavuje pre pracovníkov najvyšší dosiahnuteľný výnos z vybraného a investovaného reziduálu a že vlastnené a nevlastnené aktíva majú všetky charakteristiky rovnaké (okrem výnosu). V tom prípade súkromné úspory  $S$  dinárov v prvom období dovoľia v druhom období spotrebu  $S + sS$  dinárov. Rovnaká suma peňazí investovaná do nevlastnených aktív by priniesla iba  $rS$  dinárov na spotrebu v druhom období. Pri danej štruktúre vlastníckych práv patria nové výrobné prostriedky (capital goods) štátu a pracujúci si už nikdy nemôžu svoje peniaze vziať späť. Inými slovami, v jednom období časového horizontu je výnos  $5\%$  na vlastnené aktíva rovnako lákavý ako  $105\%$  výnosu z nevlastnených aktív. Z hľadiska časového horizontu priemerného robotníka, vzorec zámeny na investovanie  $S_0$  dinárov do nevlastnených aktív je

$$S_0 = \sum_{t=1}^T \frac{r^* S_0}{(1+s)^t},$$

kde  $r^*$  kritická miera výnosu, ktorú musia priniesť nevlastnené aktíva, aby pre pracujúcich bolo indiferentné rozhodovanie medzi kolektívnym investovaním vo firme, alebo individuálnymi investíciami pri úrokovej miere  $s$ . Napríklad miery výnosu, ktoré robia investíciu do nevlastnených aktív pre pracujúcich rovnako atraktívnu ako úspory v banke pri  $5\%$ , sú  $23\%$ ,  $19\%$ , a  $13\%$  pre časové horizonty 5, 6 a 10 rokov.

Je jasné, že keby úroková miera nebola príliš nízka, alebo plánovací horizont príliš dlhý, veličina  $R^*$  (výrobná funkcia firmy pre budúce plánovacie obdobie) by musela byť podstatná. Pri danom súbore investičných príležitostí sú stimuly samosprávnych firiem k samofinancovaniu investícií v porovnaní so slobodným trhom súkromnovlastníckej ekonomiky celkom obmedzené.

Na uskutočnenie rentabilných investícií sa musia samosprávne firmy obrátiť na bankový systém. Avšak existujúce vlastnícke práva zasa deformujú (modifikujú) dopyt firiem po bankovom úvere. Pri snahe získať bankový úver nie je pre ne relevantným kritériom vzťah medzi súčasnými nákladmi bankového úveru a súčasnou hodnotou očakávaných výnosov, ktorý posúva zdroje k ich najproduktívnejšiemu použitiu. Relevantnými veličinami sú pre ne toky splátok banke a toky očakávaných výnosov, obidva videné v časovom horizonte pracujúcich. To znamená, že samosprávna firma má silnú snahu získavať pôžičky, ktoré buď maximalizujú tok peňazí v blízkej budúcnosti, alebo majú dlhodobý termín splatnosti, čo presúva investičné náklady na budúcich pracovníkov, alebo sa usilujú o oboje. Vo všetkých týchto prípadoch samosprávna firma má snahu hľadať také investičné projekty, ktoré neusmerňujú zdroje na ich čo najlepšie použitie.

*Inovačné podnety.* Skupina tých, čo majú v samosprávnej firme právo uskutočňovať inovácie, je ohraničená na kolektív. Termín *kolektív* je tu dôležitý. Jednotlivý zamestnanec nemôže nadobúdať produktívne aktíva, ani určovať ich použitie. Môže to uskutočniť iba pracovný kolektív ako celok prostredníctvom robotníckej rady. Zamestnanec, ktorý pozná možnosť lepšieho využitia zdrojov, musí svoj nápad predať rade pracujúcich, t. j. skupine ľudí, ktorí preferujú stály tok peňazí v rámci svojho časového horizontu pred rizikom, ktorí majú obmedzené podnikateľské skúsenosti a ktorí len nedostatočne rozumejú trhovým procesom. Ak s ním porovnáme zamestnanca súkromnej firmy, je zrejmé, že ten je vo výhode. Predáva svoj nápad skupine ľudí, ktorá má odborné vedomosti z podnikateľského sveta, ktorá nie je sputaná ohraničeným časovým horizontom a ktorá sa môže spoliehať na finančný trh, že rýchlo ocení projekt.

V súhrne možno povedať, že transakčné náklady a stimuly, ktoré sú *špecifické* pre samosprávnu firmu generujú ekonomické správanie, ktoré nemá tendenciu usmerňovať pohyb zdrojov na čo najhodnotnejšie použitie.

## Záverečné poznámky

Východoeurópske krajiny majú závideniahodnú možnosť zvoliť si spomedzi už známych alternatív nový súbor inštitúcií. Ich voľba inštitucionálneho usporiadania bude určite ovplyvňovaná mnohými faktormi, ako sú: ich (príslušné) filozofické dedičstvo, sila hlboko zakorených nomenklatúr a pomer síl medzi vznikajúcimi politickými stranami.

Keď sa budú národy východnej Európy pri výbere lepšieho inštitucionálneho usporiadania obzerať okolo seba, budú musieť uznať, že kapitalistické krajiny sú skutočnými ostrovmi hojnosti vo svete, ktorý je nesmierne chudobný. Ak je India chudobná kvôli preľudneniu, prečo sa Hong Kongu vedie o mnoho lepšie? Ak je Čína chudobná, pretože nemá primeranú základňu zdrojov, prečo Japonsko, krajina s nedostatočnými zdrojmi, prosperuje dobre? Sovietsky zväz

má dostatok zdrojov, avšak sovietsky typ ekonomiky nedokázal zabezpečiť slušnú životnú úroveň vo svojej krajine. Kapitalistické inštitúcie, t. j. právo na vlastníctvo, sloboda kontraktov a ústavná vláda, vytvorili životný štandard, ktorý socialistické inštitucionálne zriadenie nebolo schopné napodobniť.

Každé inštitucionálne usporiadanie vytvára svoje vlastné transakčné náklady a stimuly. Náš článok opisuje efekty štyroch bežne používaných metód organizácie výroby v ekonomike. Dospieva k záveru, že *nedobrovoľné* usporiadania nie sú efektívne metódy organizácie výroby. To je dôležité ponaučenie, ktoré ponúka východoeurópskym krajinám empirická skúsenosť a ekonomická analýza.

Došlo 31. 3. 1992

#### PROPERTY RIGHTS THEORY AND POSSIBILITIES OF CHOICE IN THE EASTERN EUROPE. II.

Steve PEJOVICH

The paper looks into the effects of two institutional choices that have been tried on a large scale: the codetermining firm, and the labor-managed firm (the Soviet-type firm and the corporate firm were analyzed in the first part of the article published in No 1/1993 of our review).

The following premises underline the analysis: (1) all decisions in business firms are made by individual decision makers, (2) all decision makers have their own private ends, (3) the prevailing property rights affect the behavior of decision makers in specific and predictable ways.

The method of analysis is simple and straightforward. First, we investigate the bundle of property rights that exists under various institutional arrangements; the specific rights in that bundle reveal the allocation of costs and rewards within the firm. Next, we determine the resultant incentive structures and their effects on the behavior of decision makers. Finally, we deduce the implied behavior of the firm and examine the analytical propositions yielded by the analysis against the broad facts of business experience.

## D i s k u s i a

### Slovenská republika a východné trhy

*Ignác RENDEK\**

Diskusia o tom, či rozhodujúcou príčinou degresu transformujúcich sa ekonomík sú vonkajšie faktory (hlavne rozpad trhu bývalej RVHP) alebo vnútorné faktory, prikláňa sa u nás prevažne k názoru, že rozhodujúca príčina je domáceho pôvodu, a to predovšetkým zvolená stratégia transformácie.

Nech už by však relatívna váha rozpadu trhu bývalej RVHP bola oceňovaná akokoľvek, jeho deštruktívny dopad na našu ekonomiku je v absolútnom rozmere obrovský. Nejde síce o embargo, ale ochromujúci účinok je dosť podobný. Je to účinok, ktorý zosilňuje hlavne jednostranná a veľmi vysoká orientácia krajín bývalej RVHP na vzájomný obchod medzi sebou. Riziko takejto jednostrannej orientácie, ako nás o tom dnešná realita tvrdo poučila, je neúnosné. Rozpad východných trhov, ku ktorému došlo, by bez vážnejších následkov nezniešala ani skonsolidovaná trhová ekonomika a nieto ešte naša transformujúca sa, aj inými deštruktívnymi faktormi ohrozovaná ekonomika.

Mechanizmy, ktoré viedli k deštrukcii trhu bývalej RVHP, pokladáme za dôležité poznať nielen z pohľadu histórie, ale predovšetkým z toho dôvodu, aby sme tieto deštruktívne mechanizmy vedeli jednak identifikovať, jednak pro futuro ich dokázali aj prekonať. A to hlavne pre prípad, že by našim národno-štátnym záujmom zodpovedalo úsilie o etablovanie sa aj na novoutváraných východných trhoch.

Myslíme si, že je v národno-štátnom záujme Slovenska využiť šance, ktoré nám tieto trhy poskytujú. Sme malá krajina a ako každá malá ekonomika aj my budeme nadpriemerne závislí od vonkajších ekonomických stykov. Z hľadiska našej ekonomickej bezpečnosti nie je vhodná akákoľvek jednostranná orientácia: ani na Východ, ani na Ne-Východ. Naša faktická ekonomická suverenita bude tým väčšia a náš ekonomický rozkvet bude tým pravdepodobnejší, čím väčšiu možnosť slobodnej voľby medzi rôznymi, pre nás výhodnými zahranično-ekonomickými aktivitami budeme mať. Je preto v našom národnom ekonomickom záujme – pokiaľ nám to mimoeconomické (hlavne politické) hľadiská umožnia – usilovať sa o čo najširšiu diverzifikáciu našich zahranično-ekonomických stykov; orientovať sa na každé pre nás výhodné trhy, a teda aj na východné trhy. V tejto súvislosti treba poukázať aj na to, že sa žiada veľmi realisticky

\* JUDr. Ignác RENDEK, CSc., Ústav ekonomickej teórie SAV, Medená 10, 811 02 Bratislava

posudzovať rozsah súčasnej a očakávanej kapitálovej angažovanosti Západu u nás a viac než doteraz akcentovať potrebu obnovovania východných trhov.

Čím môžu byť – prinajmenšom zo strednodobej perspektívy – východné trhy, hlavne trhy bývalého ZSSR, pre nás atraktívne? Predovšetkým tým, čím sú atraktívne pre západné ekonomiky, ktoré vynakladajú (a nie bez úspechu) nemalé úsilie, aby na nich zapustili korene. Sú to obrovské, nenasýtené trhy. Navyše, z hľadiska našej ekonomiky sú to komplementárne trhy: ako málokde inde je tu možná ekonomicky obojstranne výhodná výmena našich výrobkov za ich suroviny (a postupne aj iné komodity). A okrem toho sú východné trhy pre nás blízke aj geograficky. Veľkým kapitálom je aj to, že tieto trhy pomerne dobre poznáme a že za uplynulé desaťročia sa vyseletovalo veľa medzipodnikových kontaktov, ktoré majú šancu pretrvať aj do budúcnosti. Závažná je aj skutočnosť, že našej obchodnej bilancii s Ruskom hrozí veľké voľnomenové pasívum (za ropu a plyn). Je v našom štátnom záujme usilovať sa o zmiernovanie tohto deficitu naším exportom do Ruska.

Nemôžeme, pravda, pokladať za samozrejmé a bezproblémové, že strategickým záujmom Ruska, Ukrajiny a ďalších členov SNŠ tiež zodpovedá úsilie orientovať sa na širokú spoluprácu s ostatnými krajinami bývalej RVHP.

Napríklad Svetová banka (pozri [1, s. 6, annex 1]) pred dvoma rokmi vyjadrila podozrenie, že ZSSR "pokladá krajiny RVHP za reziduálny trh". Toto podozrenie Svetovej banky môže síce tiež zakrývať určitú jej tendenciu, avšak niektoré črty sovietskej politiky, napr. voči pobaltským republikám za Gorbačovových čias, sú vysvetliteľné iba vtedy, ak takéto podozrenie pripustíme. Za závažné treba ale zrejme pokladať to, že masívny prienik ekonomík SNŠ na presýtené západné trhy nebude jednoduchou záležitosťou; na oboch stranách bude totiž vyžadovať štruktúrne zmeny takých kolosálnych rozmerov, že ich nebude možné zvládnuť "šokovo", v krátkom čase. A prinajmenšom v tomto medzidobí budú na strane SNŠ objektívne existovať ekonomické predpoklady pre spoluprácu s ostatnými krajinami bývalej RVHP. Tomu by nasvedčovali i niektoré informácie z dennej tlače, napr. o rozčarovaní niektorých podnikov v SNŠ z nákupu nákladných áut na Západe a o návrate k Tatrovkám. Je ale veľmi pravdepodobné, že i z dlhodobšieho hľadiska môže pre Rusko a Ukrajinu spolupráca s ostatnými krajinami bývalej RVHP prinášať nezanedbateľné komparatívne výhody.

Vráťme sa teraz k problematike faktorov, ktoré viedli k rozpadu trhu bývalej RVHP. Predovšetkým uvedme, že názory ekonomickej verejnosti na príčiny tohto rozpadu sa pohybujú dosť po povrchu. Nezriedka sa vyskytujú iba konštatovania, že trh "sa" rozpadol – akoby sám od seba. Často sa poukazuje aj na vystúpenia (bezosporu krátkozraké) česko-slovenských predstaviteľov (pred tromi rokmi v Sofii) za čo najrýchlejší rozpad RVHP; postupný prechod na voľnomenové zúčtovanie, čo navrhovala sovietska strana, by bol tvrdosť rozpadu RVHP síce trochu zmiernil, ale ani to – z dôvodov, o ktorých sa ešte zmienime – by nebolo odvrátilo kolaps východných trhov.

Hospodárske ťažkosti krajín bývalého ZSSR sa veľmi často absolutizujú, a to v tom zmysle, akoby ony boli temer jedinou príčinou rozpadu trhu bývalej RVHP. Bezosporu boli impulzom k rozpadu tohto trhu, a hlavne postupné stupňovanie ich ťažkostí narástlo v súčasnosti na vážnu prekážku oživenia východných trhov. Ale to neobjasňuje všetko. Absolutizácia tohto faktora zahmlieva iné príčiny; napr. neobjasňuje prečo došlo k rozpadu ekonomických vzťahov medzi bývalou NDR a bývalou ČSFR – veď tieto dve ekonomiky neboli v rozklade, a predsa ich hospodárske kontakty boli paralyzované; prečo nemecká vláda po zjednotení Nemecka "devalvovala" prevoditeľný rubel' o 50 %, čo sa fakticky rovnalo zákazu exportu bývalej NDR na východné trhy.

Už to, čo sme doteraz uviedli, naznačuje, že súbor faktorov podieľajúcich sa na kolapse východných trhov je veľmi rozsiahly. Ešte širší je súbor faktorov, ktoré budú musieť byť uvedené do pohybu, keď pôjde o oživenie týchto trhov: sem budú patriť jednak "obranné" opatrenia zamerané na neutralizovanie faktorov vedúcich k rozpadu východných trhov, jednak aktívne, trhov konformné opatrenia na oživenie týchto trhov. Medzi tie bude patriť celá plejáda opatrení: počínajúc vytváraním trhovej infraštruktúry v takej špecifickej oblasti, akou je zahranično-ekonomická činnosť (manažéri, poisťovanie rizík, informačná sieť atď.), a končiac aktivitami štátu (vôbec a voči východným trhom osobitne).

V ďalšom texte si nebudeme klásť za úlohu podať vyčerpávajúcu identifikáciu príčin rozpadu východných trhov a analýzu adekvátnych nápravných opatrení. A je pravdepodobné, že rozpoznanie niektorých (možno aj podstatných) príčin bude možné až po určitom časovom odstupe a po sprístupnení príslušných informácií. Sústredíme sa iba na dve skupiny faktorov spôsobujúcich rozpad východných trhov, závažnosť ktorých sa dostatočne nedoceňuje – transformačný degres národných ekonomík a kolaps platobného styku.

## Transformačný degres

Prvotné impulzy k rozpadu východných trhov môžu vychádzať z takých opatrení, ako je "devalvácia" prevoditeľného rubľa alebo politika "reziduálnych trhov", o čom sme už hovorili. Na takéto prevažne politicky motivované faktory sa v ďalšom texte nebudeme sústreďovať.

Aj keby totiž takéto "mimoekonomické" faktory nepôsobili, rozpad východných trhov by bol nastal, a to v dôsledku zvolenej transformačnej stratégie, ktorá vedie k celkovému degresu ekonomiky; z neho vychádzajú prvotné impulzy aj ku kontrakcii dovozu – a zrkadlovým obrazom toho je na druhej strane pokles exportu v príslušných exportujúcich krajinách. Pokles exportu v príslušnej ekonomike potom už pôsobí ako samostatný faktor redukcie globálneho dopytu a celkového degresu národnej ekonomiky, avšak jeho prvotný impulz vznikol za jej hranicami – bol "importovaný" z krajiny, v ktorej prebieha transformačný degres a jeho súčasť: pokles dovozu. A tento pokles dovozno-vývozných operácií vyvo-



laných transformačným degresom, je dôležitým, ba možno najdôležitejším faktorom rozpadu trhu bývalej RVHP.

Len pri takomto pohľade možno objasniť, prečo došlo k poklesu vzájomných ekonomických aktivít medzi bývalou ČSFR, Poľskom a Maďarskom. Nemožno identifikovať ani žiadne akty politickej vôle zamerané proti nim, ani nemožno hovoriť o úplnom rozpade týchto ekonomík. Medzi dôležité príčiny poklesu vzájomných kontaktov patrí transformačný degres každej z týchto ekonomík.

Na degres ekonomiky mimoriadne citlivo reaguje investičná činnosť. Pri degrese ekonomiky nielenže niet zdrojov na budovanie nových kapacít, ale aj existujúce kapacity sú nevyužitú. Šetrí sa aj na ich obnove a údržbe. Modelovo klesá prírastok výrobných fondov až na nulu. V tom je príčina hlbkej krízy investičného strojárstva vo všetkých krajinách bývalej RVHP; v menších krajinách strednej Európy je oživenie investičného strojárstva, ba možno vôbec jeho prežitie, závislé v rozhodujúcej miere od oživenia východných trhov.

Mohlo by sa namietat, že transformujúce sa ekonomiky majú možnosť straty východných trhov vynahradiť si na Západe. Pravda je, že zvolené modely transformácie majú na štarte zabudovanú celkovú reštrikciu globálneho dopytu a ponechávajú prakticky jediný smer voľnosti – export na Západ a v tomto smere vyvíjajú veľký makroekonomický tlak.

Dovoz zo západných trhov je – spolu s viacerými faktormi, napr. devalváciou – silne brzdený aj celkovým degresom transformujúcich sa ekonomík; pri celkovom poklese globálneho dopytu klesá i dopyt po dovážaných tovaroch; pôsobia tu teda rovnaké brzdiace mechanizmy ako pri dovozoch z východných trhov. Že je degres vážnou brzdou dovozu zo Západu, svedčia i obavy niektorých ekonómov, podľa ktorých by v obrátenej situácii – vo fáze oživenia našej ekonomiky – nesprávna voľba impulzov na jej oživenie mohla vyvolať prílišné oživenie dovozu (koeficient pružnosti voči prírastku HDP je vyšší ako jedna), čo by mohlo ohroziť vyrovnanosť platobnej bilancie, vynucovať si ďalšie devalvácie a pod. Treba preto súhlasiť s tým, že uprednostňovať sa majú také rozvojové aktivity, ktoré budú najmenej náročné na dovoz (výstavba bytov, autostrády a pod.).

Kým transformačný degres brzdí dovozy tak zo západných, ako aj z východných trhov, pri exporte je situácia odlišná. Západné ekonomiky neprekonávajú transformačný degres a nemusia – na rozdiel od východoeurópskych krajín – z takéhoto dôvodu obmedzovať dovoz (naš export). Aj na Západe síce došlo v poslednom čase k určitému poklesu konjunktúry, ten sa však svojou hĺbkou a predpokladanou dĺžkou trvania vôbec nedá porovnať s transformačným degresom východných ekonomík. Ako sme už v inej súvislosti uvádzali, pri poklese konjunktúry najviac klesá prírastok výrobných fondov (modelovo až na nulu), čo tvrdo postihuje hlavne investičné strojárstvo; a aj naše exporty tohto druhu na Západ sú prakticky bez šance.

Ak aj odhliadneme od týchto špecifik investičnej činnosti, náš prienik na západné trhy nepostupuje uspokojivou rýchlosťou. Istý podiel na tom má nízka technicko-ekonomická úroveň našich výrobkov, ako aj slabá schopnosť našich

podnikateľských subjektov prenikať na západné trhy (čo je nevyhnutná náležitosť konkurenčnej spôsobilosti našich výrobkov!). Nevyhnutné sú hlboké štruktúrne zmeny; všetky tieto adaptačné procesy však vyžadujú svoj čas, nemožno ich uskutočniť šokovo. Ale na druhej strane sa ukázalo, že západné trhy sú účinne chránené (a to nielen trh práce) a niektoré z nich nezriedka neakceptujú ani tie naše výrobky, ktoré sú po technicko-ekonomickej stránke schopné konkurencie.

Domnievame sa, že tieto obranné reakcie západných ekonomík nekorenia iba v subjektívnej oblasti, v nedostatku niečieho dobrej vôle. Majú aj svoju objektívnu bázu. Ide o to, že adaptačná schopnosť západných ekonomík je síce väčšia než naša, ale tiež nie je bez hraníc. Aj západné ekonomiky potrebujú určitý čas na to, aby mohli aj ony uskutočniť vlastné hlboké štruktúrne zmeny vyvolané možnosťou, ale aj nevyhnutnosťou vtiahnúť krajiny bývalej RVHP aspoň do normálneho zahraničnoobchodného života (o ich úplnej integrácii ani nehovoriac).

Z tohto pohľadu sa teda spolu s tézou o nevyhnutnosti nášho prenikania na náročné západné trhy vraciame k téze vyslovenej už prv – o národno-štátnom záujme Slovenskej republiky na diverzifikácii zahranično-ekonomických vzťahov, ako aj na etablovaní sa na východných trhoch. Teraz už môžeme túto tézu konkretizovať, a to v tom smere, že zastavenie transformačného degresu a oživenie ekonomiky vytvára šance na rozšírenie našich odbytových možností na východných trhoch.

Z takéhoto pohľadu je zároveň evidentné, že už oživenie samotnej ekonomiky Slovenska bude prinášať multiplikatívny efekt prostredníctvom rozšíreného exportu, avšak že toto úsilie bude zosilnené, ak bude dochádzať k oživeniu ekonomík aj v ostatných krajinách bývalej RVHP. Z toho teda vyplýva, že Slovensko by sa malo pripájať k mnohostranným aktivitám zameraným na oživenie východných trhov.

## **Problematika platobného styku**

Prechodom na zúčtovanie a na platby vo voľných menách v obchodnom styku medzi krajinami bývalej RVHP sa dostali peniaze, konkrétne voľné meny do úplne inej pozície než v období plánovaného hospodárstva. Kým prv stačilo "dostať sa do plánu" a prefinancovanie nasledovalo akosi automaticky (realita bola samozrejme rozmanitejšia než takáto modelová predstava), v nových podmienkach žiadna zahraničnoobchodná transakcia neuzrie svetlo sveta, ak za ňu nemá kto zaplatiť, a to v tvrdej mene. Nemať tvrdú menu má teda dnes pri-najmenšom také tvrdé dôsledky ako prv nebyť "zaradený do plánu".

Vec je však komplikovaná ešte o makroekonomický rozmer. Aby mohlo zúčtovanie vo voľnej mene fungovať, musí mať príslušná národná ekonomika k dispozícii určitú masu obchodného kapitálu, a to vo voľnej mene. Podľa

učebníc (realita je aj tu pestrejšia), absolútny a neprekročiteľný horný limit zahraničnoobchodných aktivít je daný masou takéhoto obchodného kapitálu (vlastného alebo cudzieho) a počtom jeho obrátok napr. za rok. Je prakticky vylúčené, aby takýto limit prekonal iba podniky samotné svojimi aktivitami mikroekonomického charakteru (tu sa vyžaduje makroekonomické riešenie). Ak je kapitálu vo voľných menách nedostatok, môže sa stať, že k niektorým zahraničnoobchodným transakciám medzi dvoma podnikmi nedôjde pre nedostatok voľnomenových prostriedkov (vlastných alebo požičaných), a to aj v prípade, že by šlo o akciu výhodnú pre oboch partnerov. Možno to vyjadriť ešte tak, že ak daná ekonomika prechádza na voľnomenový platobný styk, ale nemá dostatok voľných mien, mnohé efektívne operácie sa nemôžu uskutočniť, trh sa rozpadá, a to len preto, lebo niet čím platiť vo voľných menách.

A práve toto sa stalo v krajinách bývalej RVHP po zastavení zúčtovania v prevoditeľných rubľoch. Do voľnomenového platobného systému každá z týchto krajín štartovala s nepatrnými voľnomenovými rezervami, takmer všetky boli silne zadlžené. Prepekla kríza likvidity vo voľných menách, každému chýbali doláre. Nedostatok voľných mien bol jednou z vážnych príčin rozpadu východných trhov.

Nielenže sa nedosiahol proklamovaný cieľ voľnomenového zúčtovania – prechod od voľakedajšieho bilateralizmu na multilateralizmus platobného styku – ale pokiaľ ide o vzťahy s bývalým ZSSR, po rôznych pokusoch usporiadať platobné vzťahy aspoň na báze dvojstranného zúčtovania v národných menách sa stav ešte zhoršil.

Existujú rôzne odhady toho, aký veľký by mal byť obchodný kapitál umožňujúci financovať obchodnú výmenu medzi krajinami bývalej RVHP aspoň na voľakedajšej úrovni. Niektoré pramene hovoria o sume 40 mld USD; k tomu treba prirátavať veľké prostriedky potrebné na poskytovanie obchodných úverov, bežných v zahraničnom obchode, hlavne so strojárskymi výrobkami. Je pochopiteľné, že uvedené krajiny takouto sumou nedisponujú a ani ju nemôžu rýchlo "šokovo" naakumulovať. Ako riešenie prichádzalo do úvahy buď rozložiť prechod na voľnomenové zúčtovanie na dlhšie obdobie, alebo voľnomenové prostriedky získať na Západe z úveru.

Treba však pripomenúť, že problém sa nekončí iba získaním týchto prostriedkov samých osebe. Musí fungovať mechanizmus zabezpečujúci návratnosť, platobnú disciplínu obrovského množstva zahraničnoobchodných transakcií; bez toho by sa sebaččšie voľnomenové prostriedky rozplynuli medzi masu nedisciplinovaných, resp. neefektívnych podnikateľov. Je zrejmé, že takýto systém úverového zabezpečovania voľnomenovej likvidity v zahraničnom obchode môže získať príslušnú kredibilitu, len ak sa ho zúčastnia vlády a konzorcium veľkých bánk, ktoré jediné môžu mať aj potrebné finančné prostriedky, aj dostatočnú autoritu na zabezpečenie platobnej a vôbec trhovej disciplíny a budú môcť znášať aj riziká s tým spojené.

Na zvládnutie problémov platobného styku treba podporiť každé riešenie, ktoré bude znamenať čo aj len čiastkový prínos, napríklad zriaďovanie dvojstranných bánk (ukrajinsko-slovenská banka). Pravda, malé banky disponujú iba ohraničeným kapitálom, ale najmä nemajú reálnu ekonomickú moc zasiahnuť voči každému, kto by sa vyhýbal plateniu a kto by teda svojou trhovou nedisciplinovanosťou ohrozoval základy celého platobného systému. Ani jedna veľká banka samotná nemá možnosť ekonomicky postihnúť (napríklad všeobecným odmietnutím úverov) nedisciplinovaného účastníka zahraničného obchodu, ak nepatrí k jej klientele. Ideálnym riešením by zrejme bolo konzorcium veľkých bánk – podporované zainteresovanými vládami. Funkcia vlády v takejto konštelácii je evidentná: bez účinnej makroregulačnej politiky vlády, zameranej – okrem iného – aj na rovnováhu platobnej bilancie, platobný systém vôbec nemôže fungovať.

Prekonaním rozkladných účinkov neusporiadaného platobného styku medzi krajinami bývalej RVHP by bolo zriadenie Východoeurópskej platobnej únie. Bola by určitou obdobou Európskej platobnej únie, ktorá fungovala ako súčasť Marshallovho plánu po druhej svetovej vojne a významnou mierou prispela k usporiadaniu platobného styku, a tým, samozrejme, aj k oživeniu západo-nemeckej ekonomiky.

Ideový námet na zriadenie Východoeurópskej platobnej únie bol predložený už v roku 1990, a to Sekretariátom hospodárskej a sociálnej rady OSN pre Európu. Funkciou platobnej únie malo byť napomáhanie financovania zahraničnoobchodných operácií. Vyfinancovávaním clearingových zostatkov na účtoch jednotlivých krajín bývalej RVHP by sa malo významne prispieť k podstatnému zredukovaniu celkovej masy voľnomenového obchodného kapitálu nevyhnutného na hladké fungovanie voľnomenového platobného systému. Vychádzalo sa z toho, že finančné prostriedky v tvrdej mene mali poskytovať západné finančné inštitúcie. Platobná únia mala byť inštitucionalizovaná tak, aby umožňovala koordináciu hospodárskych politík krajín bývalej RVHP – zrejme takú, ktorá by uspokojovala aj záujmy západných kreditorov.

Návrh na zriadenie Východoeurópskej platobnej únie sa stretol s pomerne malou podporou. Nepodporili ho ani vlády krajín bývalej RVHP. Kritici poukázali najmä na to, že teraz nemožno očakávať také prenikavé úspechy, k akým dopomohla Európska platobná únia, keďže podmienky sú diametrálne odlišné, poznamenané predovšetkým prechodom od centrálne plánovaných ekonomík na trhové ekonomiky. Kritiku vyslovili nielen významní západní ekonómovia, ale i vládni činitelia. Zdá sa, že skutočné príčiny námietok najvýstižnejšie vyjadruje štúdia Ekonomickej komisie OSN pre Európu ([2, s. 11]): "... platobná únia, tým, že by podporovala existujúce obchodné väzby, by spomaľovala potrebnú reštrukturalizáciu a oddialila reorientáciu na Západ." Nie je vylúčené, že takáto "vysoká politika" bola jednou z hlavných príčin, prečo sa ideový námet Východoeurópskej platobnej únie nedostal do vyšších štádií rozpracovania.

Vnucuje sa myšlienka, že transformujúce sa ekonomiky boli s problémami, ktoré by najlepšie riešila platobná únia, odkázané na Medzinárodný menový fond; jeho zdroje sú však ohraničené a neprimerané veľkosti takýchto úloh.

Jadrom "riešenia" prostredníctvom MMF je, že (namiesto toho, aby sa prechodný nedostatok tvrdých mien pri prechode na voľnomenové zúčtovanie riešil normálne – úverom v rámci platobnej únie) transformujúce sa ekonomiky boli odkázané na bolestivé a pomalé vytváranie devízových rezerv vlastnými silami. Funkciou MMF z tohto aspektu je v podstate to, že svojimi skromnými úverovými prostriedkami napomáha voľnomenovú likviditu jednotlivých krajín, a to ešte za podmienok všeobecnej reštrikcie globálneho dopytu a silnej orientácie exportu na Západ.

Určitú, i keď vzdialenú a parciálnu príbuznosť s niektorými črtami východoeurópskej platobnej únie má tzv. Dienstbierov plán. Jeho základnou myšlienkou je vyfinancovať export určitého objemu dodávok strojov zo stredoeurópskych krajín do krajín bývalého ZSSR, a to za pomoci pôžičiek v tvrdej mene poskytnutých bývalému Sovietskemu zväzu západnými peňažnými inštitúciami. Ani tento plán – zrejme z obdobných príčin ako platobná únia – sa nestretol s dostatočnou podporou západných vlád.

Myšlienka "triangulárnych dodávok" sa bude do určitej miery realizovať v rámci úveru vo výške 1250 mil. ECU schváleného Európskymi spoločenstvami pre bývalý Sovietsky zväz [3]. Podľa podmienok tohto úveru totiž až 50 % dodávok môžu predstavovať dodávky z krajín strednej a východnej Európy, prakticky z bývalej ČSFR, Maďarska a Poľska. Povšimnutiahodné je, že predmetom dodávok môžu byť iba potraviny, liečivá a zdravotnícke zariadenia, nie však ostatné strojárské výrobky alebo výrobky spotrebného priemyslu. Celá akcia teda neprekračuje rámec humanitárnej pomoci, nekladie si za cieľ prispieť k odstráneniu kolapsu trhov bývalej RVHP.

Myšlienka prispieť k oživeniu stredoeurópskych ekonomík i vyriešením problémov voľnomenového platobného styku, nebola definitívne stiahnutá z programu dňa. Nie je vylúčené, že hlboký transformačný degres, ba i určité rozčarovanie z doterajšieho priebehu transformačných procesov a riziká z toho vyplývajúce podnikia aj západné vlády k zmene negatívneho postoja, ktorý pred časom zaujali k ideovému námetu Východoeurópskej platobnej únie. Medzi signály, ktoré by to mohli potvrdiť, možno zaradiť napr. námet Attaliho (prezidenta Európskej banky pre obnovu a rozvoj) na vytváranie kontinentálneho spoločného trhu [4]. Der Spiegel [5] prináša informácie signalizujúce nové prístupy k oživeniu východonemeckej ekonomiky; predpokladáme, že logika vecí môže do viesť nemeckú vládu aj k zmene jej postojov k východným trhom.

Sú to však zatiaľ iba prvé signály; ak pôjde o viac, bude to šanca aj pre Slovensko.

## Literatúra

- [1] The Transformation of Economics in Central and Eastern Europe. Issues, Progress and Prospects (World Bank) Socialist Economics Unit. Washington, 3. 4. 1991.
- [2] The Collapse of Intra-CMEA Trade and New Arrangements. OSN, Ženeva, Economic Commission for Europe, 5. 1. 1992.
- [3] Bruselská injekce členům SNS. Hospod. Nov., 23. júla 1992.
- [4] ATTALI, J.: Potrebujeme kontinentálny trh. Trend, 1992, č. 43.
- [5] Ihr dürft nicht länger warten. Der Spiegel, 1992, č. 48.

## SLOVAK REPUBLIC AND EASTERN MARKETS

Ignác RENDEK

The author analyzes the factors which will be advantageous for Slovak Republic in its efforts to participate in the Eastern markets. Further, the author discusses two basic reasons why the Eastern markets desintegrated, namely the transition recession of the economies of countries of the former COMECON and the collapse of their mutual payments relations. As far as the payment relations problems of the former COMECON countries are concerned, the author sets a great significance down to the East-European union of payments; the idea of its establishment was suggested by the Secretariat of the UN Economic and Social Commission for Europe.

## Štrukturotvorný potenciál poľnohospodárstva Slovenska so zreteľom na horské a podhorské oblasti

Iveta PAUHOFVÁ\*

### ÚVOD

Realizáciou ekonomickej reformy sa vytvárajú podmienky pre významnejší pohyb v štruktúre národného hospodárstva (NH). Tento pohyb sa premieta v zmenách štruktúry NH, pre ktorú sú v porovnaní s vyspelými trhovými ekonomikami charakteristické isté odlišnosti. Rozdielnosti sa výrazne prejavujú predovšetkým v postavení poľnohospodárstva a služieb v rámci NH a sú výsledkom pôsobenia iných systémov interakčných väzieb, než aké sú bežné pre vyspelé trhové ekonomiky.

*Štrukturotvorným potenciálom poľnohospodárstva rozumieme mieru jeho schopnosti pôsobiť na zmeny v štruktúre NH.*

V riešení problémov poľnohospodárstva sa aj v súčasnom procese transformácie ekonomiky objavujú rezortné prístupy, ktoré zdôrazňujú nevyhnutnosť špecifického postavenia poľnohospodárstva v rámci NH, najmä z aspektu zabezpečenia výživy obyvateľstva. Výživu obyvateľstva nezabezpečuje len domáca poľnohospodárska produkcia, ale je výsledkom schopnosti celej ekonomiky reagovať na zmeny v saturácii základných potrieb obyvateľov. Špecifické postavenie môže znamenať istú mieru protekcionizmu, ktorá je predpokladom umelého rozdielného posudzovania poľnohospodárskej výroby a priemyselnej výroby.<sup>1</sup> Z medzinárodného pohľadu brzdí obchod a vedie k spomaleniu ekonomického rastu.

Rezortizmus sa prejavuje i v prípade riešenia problémov poľnohospodárstva v rámci regionálnej politiky, zvlášť pri identifikácii problémov v sťažených prírodných podmienkach, ktorými sú v prípade Slovenska horské a podhorské oblasti. Nedostatok finančných zdrojov v slovenskej ekonomike vyvoláva "nevyhnutnosť" zmeniť prístupy k riešeniu problémov poľnohospodárstva, najmä hľadať zodpovedajúce miesto tohto odvetvia v komplexnom rozvoji regiónu.

Naším zámerom je poukázať na niektoré zásadné regionálne špecifiká z hľadiska možností ďalšieho vývoja poľnohospodárstva v horských a podhorských

\* Ing. Iveta PAUHOFVÁ, Prognostický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava

<sup>1</sup> Zástancom tohto názoru je aj K. Kenneth Simmonds z londýnskej Business School. (Pozri [5].)

oblastiach (ide o určité zoskupenie tangovaných okresov) a vplyvu týchto oblastí na štrukturotvorné pôsobenie poľnohospodárstva v ekonomike Slovenska, s dôrazom na komplexný prístup k rozvoju regiónov.

## 1. Postavenie poľnohospodárstva v štruktúre ekonomiky Slovenska

Postavenie slovenského poľnohospodárstva v rámci štruktúry NH v najvšeobecnejšej rovine ukazujeme v tabuľke 1.

Na úrovni hrubého domáceho produktu (HDP) sú zmeny v štruktúre ekonomiky Slovenska za obdobie 1987 až 1991 premietnuté v štruktúrnom posune predovšetkým v oblasti poľnohospodárstva, priemyslu a služieb. Tieto zmeny nie sú v súlade s vývojovými tendenciami typickými pre vyspelé trhové ekonomiky.

T a b u ľ k a 1

Vývoj štruktúry HDP (s. c. 1984) v ekonomike SR (v %)

Obdobie	Poľnohospodárstvo	Priemysel	Stavebníctvo	Ostatné odvetvia
1987	5,7	49,9	9,8	34,6
1988	5,9	50,5	9,8	33,8
1989	6,1	51,2	9,3	33,4
1990	5,8	50,4	9,2	34,6
1991	7,2	48,5	9,2	35,1

*Prameň:* Podklady pre vývoj štruktúry HDP v ekonomike Slovenska získané v rámci spolupráce INFOSTAT-u a SŠÚ. Bratislava, august 1992.

Dynamiku zmien dokumentujú priemerné ročné tempá rastu, resp. poklesu v tvorbe HDP. Za obdobie 1987-1991 bolo priemerné ročné tempo poklesu HDP za ekonomiku Slovenska 3,9 %, v odvetví priemyslu 4,6 %, v stavebníctve 5,4 %, v službách 3,6 %. V odvetví poľnohospodárstva bolo priemerné ročné tempo rastu 1,7 %. Počas tohto obdobia k najvýraznejším zmenám došlo v roku 1991, keď bol zaznamenaný pokles v tvorbe HDP za Slovensko o 16,4 % v porovnaní s rokom 1990, v priemysle o 19,5 %, v stavebníctve o 16,3 %, v službách o 15,1 %. Hrubý domáci produkt vytvorený v poľnohospodárstve vzrástol za rok 1991 v porovnaní s rokom 1990 o 2,5 %, a to jednak ako výsledok vzniku nadprodukcie nerealizovanej na vnútornom trhu v roku 1990, ktorá bola nakúpená za intervenčné ceny a realizovaná vývozom, jednak ako dôsledok výrazného poklesu HDP za celé národné hospodárstvo. Za rok 1992 možno konštatovať ďalší pokles HDP v porovnaní s rokom 1991. Uskutočnené odhady ukazujú, že podiel poľnohospodárstva na tvorbe HDP sa znížil zo 7,2 % v roku 1991 na približne 7,0 % v roku 1992.

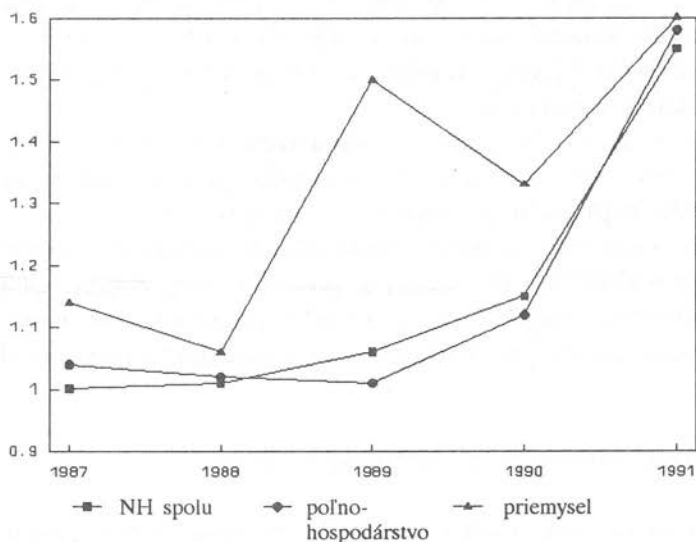
Myslíme si, že mierny štruktúrny posun za poľnohospodárstvo možno považovať za pozitívny, pretože poľnohospodárstvo plní predovšetkým funkciu zabezpečenia výživy obyvateľstva a nedostatok finančných zdrojov v ekonomike ne-



umožní v najbližšom období nahradiť dôsledky útlmových programov poľnohospodárskej výroby (v zmysle agrárnej politiky) dovozom. Naproti tomu výraznejší štruktúrny posun je želaný v priemysle a službách, keďže reštrukturalizácia poľnohospodárstva závisí predovšetkým od reštrukturalizácie priemyslu. Dôvodom pre takéto tvrdenia je existencia silných kooperačných väzieb priemyslu s poľnohospodárstvom a potravinárstvom. Kooperačné, resp. medziodvetvové väzby [2] by mali v procese reštrukturalizácie zmeniť svoju kvalitu. Tá je predpokladom postupnej konvergencie štruktúry HDP Slovenska štruktúre HDP v krajinách s vyspelou trhovou ekonomikou.

Tieto skutočnosti poukazujú na hlbšiu recesiu na Slovensku v porovnaní s Českou republikou, premietnutú v tvrdších dopadoch hospodárskej reformy.

S uvedenou recesiou úzko súvisí vývoj inflácie. Jej najvšeobecnejšie vyjadrenie je možné prostredníctvom cenového deflátoru HDP,<sup>2</sup> ktorý za obdobie 1987-1991 predstavoval na Slovensku nárast o 79 %, v ČSFR o 80 % (koncentrovaný do roku 1991). Cenový deflátor HDP vytvoreného v poľnohospodárstve vykazuje tak v ekonomike Slovenska, ako aj v ČSFR nárast o 62 %, v roku 1991 výraznejší pre Slovensko. V oblasti priemyslu je takisto vyšší nárast cien za Slovensko než za ČSFR. Vývoj v oblasti cien prostredníctvom cenového deflátoru HDP znázorňuje obrázok 1.



Obr. 1. Implicitný cenový deflátor HDP v ekonomike Slovenska

<sup>2</sup> Ukazovateľ cenového vývoja štandardne používaný v trhovách ekonomikách. Je daný podielom HDP v bežných a stálych cenách.

Ďalší vývoj poľnohospodárstva a miera jeho schopnosti vplývať na zmeny v štruktúre ekonomiky Slovenska závisí predovšetkým od riešenia otázky tvorby zdrojov, určenia miery dotovania a ochrany poľnohospodárskej výroby a v podstatnej miere od tendencií vývoja domáceho dopytu, ktorý podmieňuje disponibilná dôchodková vybavenosť podnikov a domácností.

Z hľadiska ďalšieho vývoja poľnohospodárstva je potrebné vziať do úvahy najmä regionálne špecifiká. Dôvodom je skutočnosť, že štrukturotvorný potenciál poľnohospodárstva sa formuje na regionálnej úrovni v rámci interakcie dopytových a ponukových faktorov, determinovaných osobitosťami regiónov, čo sa najvýraznejšie prejavuje v horších prírodných podmienkach, ktorými sú v prípade Slovenska horské a podhorské oblasti.

## **2.Regionálne špecifiká z hľadiska možností rozvoja poľnohospodárstva**

### **2.1 Dopyt a ponuka v regióne**

Úroveň a charakter hospodárskeho vývoja sú determinované zdrojovým potenciálom regiónu, ktorý určuje jeho dlhodobý rozvoj. Nielen využívanie, no i samotná jeho existencia vplýva na dopyt v regióne i mimo neho.

Významnou zložkou celkového dopytu je dopyt po potravinách a poľnohospodárskych produktoch. Je daný objemom peňazí, ktorý sa v regióne na ich nákup vynaloží. Priamo závisí od úrovne disponibilných príjmov obyvateľov regiónu a cenového vývoja v regióne. Z dlhodobého aspektu majú mimoriadny vplyv spotrebiteľské zvyklosti.

V prípade niektorých regiónov má veľkú váhu prítťaživosť regiónu pre obyvateľov z ostatných regiónov, resp. zo zahraničia (celkový mimoregionálny dopyt [4] patrí medzi najželateľnejšie faktory rozvoja regiónu).

Dopyt po potravinách a poľnohospodárskych produktoch v regióne súvisí aj s dôchodkovou situáciou domácností a podnikov celej krajiny. Dlhodobý vývoj poľnohospodárstva v regióne závisí od jeho zdrojového potenciálu. Ponukové faktory [4] tohto potenciálu sú determinované špecifikami jednotlivých regiónov.

### **2.2 Vymedzenie horských a podhorských oblastí**

V záujme obmedzenia možnosti plošného prístupu poľnohospodárskej politiky k horským a podhorským oblastiam a v dôsledku očakávaných zmien v štruktúre poľnohospodárstva, pri vymedzení týchto oblastí vychádzame z dvoch skutočností:

- zo základnej rozlišovacej úrovne danej okresom,

- z vnútornej diferenciácie okresov podľa rozlohy poľnohospodárskej pôdy vymedzenej ako horské a podhorské oblasti.<sup>3</sup>

T a b u l k a 2

Kategorizácia horských a podhorských oblastí Slovenska (podľa okresov, v %)

Okres	Podiel p.p. majúcej charakter h.o.
Horské oblasti	
Poprad	100.0
Liptovský Mikuláš	99.1
Dolný Kubín	99.0
Stará Ľubovňa	96.8
Čadca	84.0
Banská Bystrica	83.0
Okres	Podiel h.o. + ph.o. na p.p.
Horsko-podhorské oblasti	
Spišská Nová Ves	100.0
Svidník	84.3
Prešov	67.0
Žiar nad Hronom	66.0
Považská Bystrica	62.0
Rožňava	61.9
Bardejov	61.1
Prievidza	56.9
Okres	Podiel p.p. majúcej charakter ph.o.
Podhorské oblasti	
Martin	55.0
Žilina	52.0
Zvolen	51.7

Vychádzajúc z uvedených princípov rozlišujeme tri kategórie okresov.<sup>4</sup> Vychádzame z podielu horských, resp. podhorských oblastí na poľnohospodárskej pôde a okresy kategorizujeme podľa toho, či tento podiel prekročí určitú vopred zadanú hraničnú hodnotu. Na základe empirických analýz zohľadňujúcich

<sup>3</sup> Základným kritériom na vymedzenie horských oblastí je nadmorská výška nad 500 m s príslušnými klimatickými charakteristikami a vysoký podiel lúk a pasienkov na poľnohospodárskej pôde (vyše 80 %), pre podhorské oblasti nadmorská výška od 350 m do 500 m.

<sup>4</sup> Takto chápané oblasti sa v podstate zhodujú s vymedzením použitým v iných prameňoch; pozri napr. [6].

pred zadanú hraničnú hodnotu. Na základe empirických analýz zohľadňujúcich územné zvláštnosti okresov Slovenska sa určila jedna hraničná hodnota pre horské (70 %) a jedna pre podhorské a horsko-podhorské oblasti (50 %).

Prvá kategória je daná okresmi, v ktorých viac ako 70 % z výmery poľnohospodárskej pôdy (p. p.) má charakter horskej oblasti. Tieto okresy nazývame *horskými oblasťami* (h. o.). Druhú kategóriu predstavujú okresy, v ktorých viac ako 50 % z výmery poľnohospodárskej pôdy má charakter podhorskej oblasti. Nazývame ich *podhorskými oblasťami* (p. o.). V tretej kategórii sú okresy, ktoré nepatria ani do jednej z uvedených kategórií a v ktorých súčet poľnohospodárskej pôdy s charakterom horskej a podhorskej oblasti prevyšuje 50 % z výmery poľnohospodárskej pôdy v okrese. Sú to *horsko-podhorské oblasti* (h. p. o.).

Aplikáciu vymedzených kritérií na jednotlivé okresy a ich kategorizáciu horských a podhorských oblastí Slovenska uvádzame v tabuľke 2.

Uvedené kategórie môžu byť východiskom pre základnú diferenciaciu agrárnej politiky, z hľadiska spôsobu a rozsahu podpory horských a podhorských oblastí. Jedným zo základných predpokladov určenia stratégie, potrebnej na koncipovanie uvedenej politiky, sú vecné špecifiká príslušných horských a podhorských oblastí, z ktorých by táto stratégia mala vychádzať.

### 2.3 Štrukturotvorný potenciál poľnohospodárstva z aspektu vecných regionálnych špecifik

Intenzita štruktúrnych zmien v horských a podhorských oblastiach bude pod vplyvom regionálnych osobitostí nevyhnutne výraznejšia ako na úrovni celého Slovenska. Diferenciácia tejto intenzity je daná vecnými špecifikami jednotlivých regiónov. Možno ich vyjadriť pomocou príslušných ukazovateľov, ktoré sme vybrali na základe dostupných údajov a uvádzame ich v tabuľke 3.

Získané výsledky je potrebné interpretovať na báze rozdielnych priorít jednotlivých regiónov, podmienených ich prechodnými alebo stabilnými špecifikami. Špecifiká prechodného charakteru môžu mať výraznejšiu váhu a ovplyvniť špecifiká stabilného charakteru. Napríklad vysoká miera nezamestnanosti v priemysle, signalizujúca sociálne pnutie v regióne, bude, resp. mala by vplývať na zmeny v štruktúre aktivít regiónu. Znižovanie rozsahu využívania poľnohospodárskej pôdy bude podmienené prirodzenou optimalizáciou efektov regionálnych aktivít,<sup>5</sup> hoci v začiatku zrejme pôjde o zásah direktívneho charakteru v súlade s koncepciou agrárnej politiky.

<sup>5</sup> Tým vzniká predpoklad odchodu ďalších pracovníkov z poľnohospodárskej prvovýroby. Očakávaná skupina samostatne hospodáriacich roľníkov (farmárov) nebude čo do rozmeru výrazná. Predpokladom jej fungovania je plnenie iných než čisto produkčných funkcií. "Tradičné poľnohospodárstvo", v týchto okresoch zlikvidované, nemá zrejme zmysel oživiť v pôvodnom rozmere.

Tabuľka 3

Vybrané ukazovatele rozvoja horských, horsko-podhorských a podhorských oblastí Slovenska

Oblasti	Poľnohospodárska pôda v tis. ha <sup>1</sup>	Počet obyvateľov v tis. osôb <sup>2</sup>	Ekonomicky činné obyvatelstvo v tis. osôb <sup>3</sup>	Pracovníci v poľnohospodárstve v tis. osôb <sup>4</sup>	Miera nezamestnanosti v % <sup>5</sup>	Úbytok pracovníkov v poľnohospodárstve 90-91 v % <sup>6</sup>	Úbytok pracovníkov v priemysle 90-91 v % <sup>6</sup>	Základné prostriedky v mil. Kčs	Poľnohospodárska pôda na 1 obyvateľa v ha	Podiel PS v poľnohospodárstve na PS v okrese v % <sup>7</sup>	Počet obyvateľov na 1 pracovníka v poľnohospodárstve
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
horská	327,6	753,7	318,61	38,98	14,25	30,9	22,8	12 352,6	0,435	12,2	19
horsko-podhorská	371,8	955,36	404,18	52,22	17,91	27,4	17,3	15 902,9	0,389	12,92	18
podhorská	158,8	416,1	198,31	19,92	10,02	27,0	15,4	6 165,8	0,382	10,04	21
Slovensko	2 448,6	5 337,09	2 461,09	294,76	12,74	22,5	16,9	108 529,8	0,459	11,98	18

<sup>1</sup> K 1. 1. 1991.

<sup>2</sup> K 1. 1. 1991.

<sup>3</sup> K 31. 12. 1990.

<sup>4</sup> K 31. 12. 1990.

<sup>5</sup> K 29. 2. 1992, ČSFR 6,92 %.

<sup>6</sup> K 31. 12. 1991 - monitorovanie sociálno-ekonomického vývoja okresnými úradmi SR.

<sup>7</sup> PS - pracovná sila - pracovníci.

Ukazovatele uvedené v tabuľke 3 sú výsledkom sumarizácie za tangované okresy (podrobný rozbor je uvedený v [3]).

Analýza ukázala niekoľko problémových skupín okresov. V prvých prevláda poľnohospodárska výroba s vyššou úrovňou zamestnanosti a s menej rozvinutým priemyslom, kde bude výrazným problémom dotovanie dôchodkovej vybavenosti i v budúcnosti. Pre ďalšie okresy sú charakteristické problémy s nevyhovujúcou štruktúrou priemyselnej výroby, ktoré si vyžadujú podporu v procese reštrukturalizácie, a zároveň vyrovnanie, resp. dotovanie dôchodkovej vybavenosti (ako prevencia pred zosilnením sociálneho pnutia). Je diskutabilné, či utlmovanie poľnohospodárskej výroby, súvisiace s odchodom poľnohospodárskych pracovníkov z tých okresov, ktoré nemajú v súčasnom období vytvorené predpoklady na ich absorpciu ani v priemysle ani v službách, nevyvolá potrebu takej podpory, ktorá bude neadekvátnou záťažou pre celú ekonomiku.

Najnižšia produkčná schopnosť poľnohospodárstva v horských oblastiach z aspektu prírodných podmienok, existujúcej štruktúry výroby a používaných technológií a najvýraznejšia diferencia vo vybraných ukazovateľoch spomedzi všetkých tangovaných okresov naznačuje potrebu individuálneho posudzovania možností rozvoja aktivít a podpory poľnohospodárstva týchto regiónov. Platí to aj o horsko-podhorských a podhorských oblastiach, kde sú parametre ukazovateľov pozitívnejšie a produkčná schopnosť poľnohospodárstva vyššia.

## Záver

Štrukturotvorný potenciál poľnohospodárstva SR sa formuje na regionálnej úrovni v rámci dopytových a ponukových faktorov, determinovaných osobitosťami regiónov. Horšie prírodné podmienky, ktoré v našom prípade predstavujú charakterizované horské, horsko-podhorské a podhorské oblasti, sú predpokladom nižšieho podielu na tvorbe HDP v Slovenskej republike.

Uvedené oblasti predstavujú 47 % z územia a žije v nich 39,8 % obyvateľov Slovenska. Z celkovej výmery poľnohospodárskeho pôdneho fondu Slovenska sa v týchto oblastiach nachádza 35 % a na jedného obyvateľa pripadá 0,407 ha poľnohospodárskej pôdy (o 0,117 ha menej ako priemer za Slovensko). Zdroje pracovných síl predstavujú 37,4 % z celkových zdrojov pracovných síl na Slovensku. Nezamestnanosť je o 1,32 bodu vyššia ako celoslovenský priemer, pričom úbytok pracovníkov z poľnohospodárstva bol výraznejší ako z priemyslu. Disponibilné príjmy v roku 1991 reprezentovali 39,9 % z disponibilných príjmov obyvateľov Slovenska.

Postavenie poľnohospodárstva skúmaných oblastí je z národohospodárskych hľadísk podmienené jeho produkčnou kapacitou a ekonomickou váhou. Pritom však plní funkciu zabezpečenia výživy a zamestnanosti obyvateľstva, udržovania úrodnosti a ochrany pôdy i charakteru krajiny. Preto by malo byť poľnohospodárstvo súčasťou všetkých koncepcných programov regionálneho rozvoja.

Poľnohospodárstvo nemôže byť dominantným štrukturotvorným prvkom, bude však nositeľom mimoprodukčných funkcií zabezpečujúcich spoločenskú objednávku vzťahujúcu sa na životné prostredie. Na regionálnej úrovni budú mimoprodukčné funkcie poľnohospodárstva pôsobiť ako faktory ovplyvňujúce dopyt.

Je potrebné, aby poľnohospodárstvo v týchto oblastiach fungovalo aspoň na prahu potravinovej bezpečnosti. Saturácia obyvateľstva potravinami v horských a podhorských oblastiach nezávisí len od sily poľnohospodárskej aktivity v regióne, ale najmä od celkovej ekonomickej sily regiónu.

Interakčné väzby poľnohospodárstva a ostatných odvetví, hlavne služieb, musia byť intenzívnejšie ako v ostatných regiónoch s priaznivejšími prírodnými podmienkami. Uvedené skutočnosti predstavujú základný predpoklad pre nastúpenie cesty k prosperite regiónov a tým i celého Slovenska.

Došlo 10. 11. 1992

## Literatúra

- [1] KÁRÁSZ, P. - RENČKO, J.: Prognóza vývoja životnej úrovne so zreteľom na osobnú spotrebu do konca roku 1992 s výhľadom na rok 1993. [Štúdiá.] Bratislava, december 1991.
- [2] PAUHOFOVÁ, I.: Porovnanie štruktúrnych súvislostí poľnohospodárstva a potravinárstva medzi ČSFR a SRN so zreteľom na Slovensko. Ekon. Čas., 39, 1991, č. 12, s. 835-848.
- [3] PAUHOFOVÁ, I.: Štruktúrny potenciál poľnohospodárstva Slovenska so zreteľom na horské a podhorské oblasti. [Pracovné materiály, č. 8.] Bratislava, Prognostický ústav SAV, september 1992.
- [4] PAUHOFOVÁ, I.: Poľnohospodárstvo horských a podhorských oblastí SR z aspektu regionálnych špecifik. Národ. Hospod., 1992, č. 12, s. 17-21.
- [5] BRABEC, V.: Omezení spomalují růst. Hospod. Nov., 15. decembra 1992.
- [6] Koncepcia chovu hovädzieho dobytku na Slovensku. [Zborník prednášok.] Bratislava, VÚEPP 1991, s. 27.
- [7] Štatistická ročenka Slovenska 1991. Bratislava, SŠÚ 1991.

## INFLUENCE OF AGRICULTURE ON STRUCTURAL CHANGES IN THE SLOVAK ECONOMY WITH RESPECT TO THE HILL REGIONS

Iveta PAUHOFOVÁ

The contribution is oriented on identification of agriculture's ability to influence structural changes of the national economy on the level of Gross Domestic Product. Formation of this ability is given by functioning of demand and supply factors, determined by specifics of the regions. These specifics are investigated in the hill regions from the point of view of the population's disposable income formation and possibilities of agricultural development in regions with hard climatic and geographical conditions.

## P r e h l' a d y

### Možnosti využitia input/output tabuliek v rámci systému národných účtov

Jiřina LAPIŠÁKOVÁ\*

V doterajšej praxi česko-slovenské štatistické orgány pravidelne zostavovali okrem bilancí národného hospodárstva, ktoré sa publikovali s ročnou periodicitou, *paralelne* aj bilancie medziodvetvových vzťahov. Bilancie medziodvetvových vzťahov sa zostavovali na základe jednorazového štatistického zisťovania organizovaného v cca 5-ročných intervaloch. Pri ich konštrukcii sa vychádzalo z odlišných metodických princípov ako pri zostavovaní bilancí národného hospodárstva. V dôsledku toho údaje z bilancí medziodvetvových vzťahov neboli porovnateľné s údajmi z bilancie národného hospodárstva, teda na prevod ukazovateľov z jednej úrovne do druhej bolo potrebné konštruovať prevodové mostíky [12].

Po zavedení systému národných účtov (SNÚ) do štatistickej praxe od roku 1993 sa predpokladá, že input/output tabuľky (ďalej I/O tabuľky) sa budú zostavovať s rovnakou periodicitou ako národné účty (ročne, resp. štvrtročne), pričom ich ukazovatele budú bezprostredne porovnateľné. Vyplýva to zo skutočnosti, že I/O tabuľky sa budú konštruovať ako neoddeliteľná súčasť SNÚ. Vzhľadom na tesnú väzbu I/O tabuliek na SNÚ možnosti pre ich využitie sú podstatne širšie ako v prípade bilancí medziodvetvových vzťahov. V podstate možno I/O tabuľky využiť v nasledovných štyroch smeroch:

- ako nástroj na prepojenie SNÚ na úrovni súhrnných a sektorových účtov,
- ako integračný rámec pre ďalšie rozpracovanie SNÚ,
- ako nástroj pre koordináciu štatistiky,
- ako integrovanú údajovú základňu pre makroanalýzy a prognózy.

#### 1. Input/output tabuľky ako súčasť systému národných účtov

Input/output tabuľky, ktoré v krajinách s rozvinutou trhovou ekonomikou tvoria integrálnu súčasť SNÚ, vychádzajú zo štandardných SNÚ, ktoré boli rozpracované v rámci štatistických orgánov medzinárodných organizácií. Predovšetkým je to SNÚ OSN, označovaný ako SNA (A System of National Accounts [1]) a Európsky systém integrovaných ekonomických účtov ESA (The European System of Integrated Economic Accounts [3]), ktorý pre krajiny Európskych spoločenstiev vypracoval Eurostat. Uvedené sústavy zabezpečujú obsahovú a metodickú porovnateľnosť základných makroekonomických ukazova-

\* Ing. Jiřina LAPIŠÁKOVÁ, INFOSTAT, Dúbravská cesta 3, 842 21 Bratislava



teľov, ktorá je nevyhnutným predpokladom na zabezpečenie ich porovnateľnosti aj na medzinárodnej úrovni.

Input/output tabuľky zobrazujú a detailizujú hmotné toky tovarov a služieb, ktoré sa v ESA zachytávajú na účtoch výrobkov a služieb ( $C_0$ ), produkcie ( $C_1$ ) a tvorby dôchodkov ( $C_2$ ), resp. ktoré sú v SNÚ OSN zobrazované na účtoch 1-Hrubý domáci produkt a jeho použitie a 3-Disponibilný národný dôchodok a jeho použitie. Okrem uvedených účtov sú do štruktúry úplného SNÚ zahrnuté aj vo forme podporných a doplnkových tabuliek, t. j.:

- tabuľky o dodávkach a použití komodít, ktorá obsahuje údaje o zdrojoch dodávok a ich použití v členení podľa dodávateľských a odberateľských činností a podľa smerov konečného použitia;

- tabuľky zobrazujúcej hrubú produkciu a vstupy do odvetví v členení na medzispotrebu a zložky pridanej hodnoty.

Tieto tabuľky, ktoré sú východiskom pre zostavenie I/O tabuliek v odvetvom, resp. komoditnom členení, zabezpečujú integráciu I/O tabuliek do SNÚ, najmä pokiaľ ide o metodickú, cenovú a organizačnú konzistenciu príslušných ukazovateľov. Prepojenie I/O tabuliek s národnými účtami sa uskutočňuje na oboch úrovniach, t. j. na úrovni súhrnných aj sektorových účtov.<sup>1</sup>

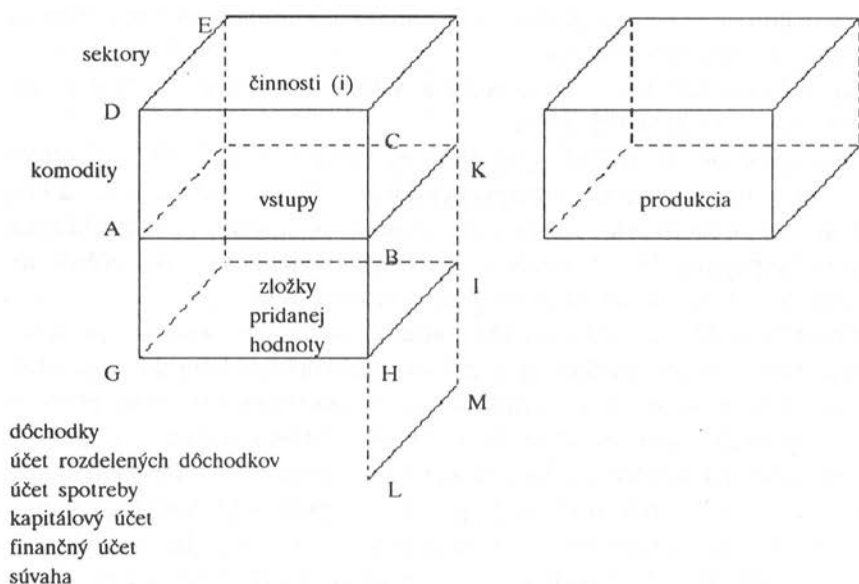
Zavedenie sektorového hľadiska do I/O tabuliek treba považovať za perspektívny prístup, ktorý výrazne zvyšuje spoľahlivosť štatistických informácií, je však náročnejší na vstupné údaje. Jeho výhodou je, že umožňuje vzájomne prepojiť aj také sféry štatistickej analýzy, ktoré boli doteraz pomerne voľné, t. j. analýzu výrobného procesu uskutočňovanú na základe I/O tabuliek s analýzou rozdelenia dôchodkov a finančných transakcií, pre ktorú poskytujú podklady najmä sektorové účty. Väzba sektorových účtov produkcie na I/O tabuľky sa uskutočňuje pomocou rozšírenia I/O tabuliek o ďalší rozmer, ktorý umožňuje detailizovať činnosti (odvetvia) aj podľa inštitucionálnych sektorov (pozri *DE* na obr. 1).

Okrem členenia hrubej pridanej hodnoty podľa jednotlivých zložiek (rovina *ABGH*) poskytuje takýto typ I/O tabuliek dodatočné informácie aj o zložkách pridanej hodnoty v členení podľa sektorov (rovina *BKIH*) a informácie o rozdelení dôchodkov, spotrebe, kapitálových a finančných transakciách podľa inštitucionálnych sektorov v súlade so SNÚ (rovina *HLMI*).

Navrhovaný postup prináša viacero výhod. Detailizovaním činností v I/O tabuľke aj podľa sektorov zosilnie väzba medzi I/O tabuľkami a SNÚ. Spresnia sa odhady, pretože sa zlepší konfrontácia odhadov pochádzajúcich z I/O tabu-

<sup>1</sup> Sektorové účty zobrazujú ekonomický proces prebiehajúci v národnom hospodárstve podľa jednotlivých sektorov. Podľa SNÚ inštitucionálne sektory predstavujú zoskupenia ekonomických jednotiek podľa hlavných funkcií, ktoré majú v ekonomickom procese. Systém národných účtov OSN rozlišuje 4 hlavné sektory: nefinančné korporácie, finančné korporácie, štátnu správu a domácnosti; Európsky systém integrovaných ekonomických účtov používa podrobnejšie členenie - sektor finančných korporácií člení na úverové inštitúcie a poisťovacie podniky a sektor domácností na súkromné nezárobkové inštitúcie slúžiace domácnostiam a domácnosti.

liek s odhadmi odvodenými zo SNÚ. Pre inštitucionálne sektory, podniky, ktoré nemajú formu spoločností, a ostatné nezložené podniky sa pri analýze ekonomických činností zabezpečí ich úplná kompatibilita, pretože v týchto sektoroch sa podnik rovná závodu. To znamená, že klasifikácia podnikov podľa hlavnej ekonomickej činnosti v rámci príslušného sektora sa zhoduje s klasifikáciou závodov podľa odvetvovej činnosti.



Obr. 1. Schéma rozčlenenia činností podľa inštitucionálnych sektorov v I/O tabuľke

## 2. Využitie I/O tabuliek ako integračného rámca pre ďalšie rozpracovanie SNÚ

Vzhľadom na svoje vlastnosti možno I/O tabuľky využiť ako integračný rámec pre ďalšie rozpracovanie SNÚ, najmä pokiaľ ide o tvorbu a harmonizáciu ročných a štvrtročných národných účtov, pre výpočet cenových indexov pre cenovú štatistiku a pod.

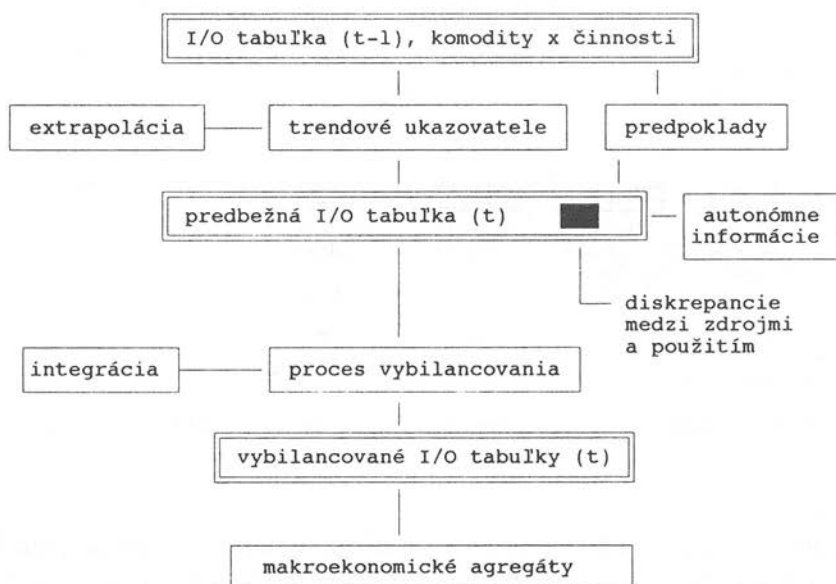
Využitie I/O tabuliek na tvorbu a harmonizáciu štvrtročných a ročných národných účtov

Cieľom štvrtročných národných účtov je poskytovať čo najskôr po uplynutí príslušného štvrtroka vyčerpávajúce a integrované informácie o dynamike sledovaných ekonomických procesov, aby sa priebežne prijímali opatrenia, ktoré by

zosúladi vývoj sledovaných ukazovateľov s potrebami danej ekonomiky. Štvrtročné národné účty zobrazujú len niektoré aspekty ekonomických procesov. V súčasnosti sa obmedzujú iba na transakcie s výrobkami a na transakcie spojené s tvorbou dôchodkov. Základný súbor makroekonomických ukazovateľov štvrtročných národných účtov je vymedzený nasledovnými ukazovateľmi:

1. hrubý domáci produkt; 2. výdavky na konečnú súkromnú spotrebu; 3. výdavky na konečnú spotrebu štátnej správy; 4. hrubá tvorba fixného kapitálu; 5. prírastok zásob; 6. vývoz výrobkov a služieb; 7. dovoz výrobkov a služieb; 8. odmeny zamestnancov; 9. spotreba fixného kapitálu; 10. prevádzkový prebytok; 11. nepriame dane; 12. subvencie, resp. ďalšie ukazovatele [7; 9].

Zostavovanie štvrtročných národných účtov na podklade štvrtročných I/O tabuliek predstavuje v súčasnosti progresívnu a efektívnu cestu zostavovania národných účtov v podmienkach neúplnej informácie [11]. Každý štvrtrok sa zostaví pomocou extrapolácie základnej I/O tabuľky z predchádzajúceho obdobia predbežná I/O tabuľka za bežné obdobie. Extrapolácia ukazovateľov základnej tabuľky sa vykoná na podklade trendových ukazovateľov, autonómnych informácií a prijatých predpokladov. V procese bilancovania zdrojov a použitia sa na základe analýzy štatistických diskrepancií získava vybilancovaná I/O tabuľka za bežné obdobie. Súčty riadkov a stĺpcov tejto tabuľky poskytujú vzájomne integrované makroagregáty, ktoré umožňujú bezprostredne naplniť štvrtročné národné účty (pozri schému na obr. 2).



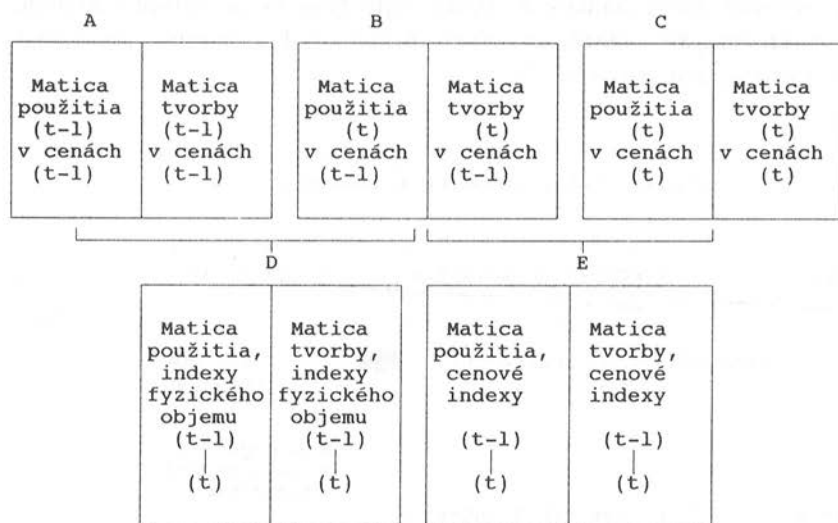
Obr. 2. Postup výpočtu ukazovateľov štvrtročných účtov

Štvrtročné národné účty sa ďalej zosúladujú s každou novou verziou ročných národných účtov (obvykle sa zostavuje predbežná, revidovaná a finálna verzia). Súčet prvej verzie štvrtročných národných účtov sa spravidla odlišuje od prvej verzie ročných národných účtov. Preto sa väčšina údajov štvrtročných národných účtov prepočítava tak, že ročné údaje sa rozdeľujú do štvrtrokov, pričom pôvodné údaje štvrtročných národných účtov sa používajú ako kľúče. Údaje vyjadrené v bežných a stálych cenách sa harmonizujú nezávisle.

### Využitie I/O tabuliek na výpočet cenových indexov

Najprogressívnejší spôsob výpočtu cenových indexov, resp. indexov fyzického objemu používajú v Holandsku [5]. V dôsledku revízie spôsobu zostavovania I/O tabuliek, na základe ktorej sa všetky potrebné štatistické údaje získavajú a spracúvajú simultánne v bežných a stálych cenách, pre každé obdobie sa zostavujú (pozri schému na obr. 3):

- matice tvorby a použitia za obdobie  $t$  a  $(t-1)$  vyjadrené v bežných cenách,
- matice tvorby a použitia za obdobie  $t$  vyjadrené v cenách  $(t-1)$ ,
- indexy fyzického objemu (vypočítané podľa vzorca Laspeyresa),
- cenové indexy (vypočítané pomocou Paascheho indexu).



Obr. 3. Schéma simultánneho zostavovania I/O tabuliek v bežných a stálych cenách

Schému na obrázku 3 možno doplniť rôznymi spôsobmi. V zásade je potrebné, aby boli k dispozícii údaje na vytvorenie troch z piatich dvojíc tabuliek. Sú možné nasledovné situácie:

a) "Normálna" situácia predpokladá znalosť matice  $A$  z výpočtov za predchádzajúce obdobie a  $B$  a  $C$  z predchádzajúcich fáz spracovania I/O tabuľky. Z nich sa odvodí matice indexov fyzického objemu a cenových indexov  $D$  a  $E$ .

b) V prípade neúplných informácií sa odhady opierajú o indexy fyzického objemu a cenové indexy. V tom prípade sú známe matice  $A$ ,  $D$  a  $E$  a vyrátame matice  $B$  a  $C$ ,

c) V prípade rekonštrukcie I/O tabuliek v rámci všeobecnej revízie sa predpokladá znalosť matíc  $C$  a  $E$ . Ak revízia ovplyvní aj predtým odhadnuté indexy fyzického objemu, treba upraviť maticu  $D$ . Revidované matice  $A$  a  $B$  potom možno odvodiť z matíc  $C$ ,  $E$  a  $D$ .

### 3. Input/output tabuľky ako koordinačný rámec pre štatistiku

Input/output tabuľky, ktoré sa konštruujú ako súčasť SNÚ, vzhľadom na svoje vlastnosti prispievajú k realizácii procesu koordinácie medzi SNÚ a príslušnými odvetvovými a prierezovými štatistikami v dvoch hlavných smeroch:

- tvoria metodologický rámec pre zabezpečenie konzistencie pojmov a klasifikácií, ktoré sa používajú v príbuzných štatistikách (tento proces označujeme ako proces *koordinácie*);

- tvoria výpočtový rámec pre zabezpečenie numerickej konzistencie údajov pochádzajúcich z rôznych štatistických zdrojov (tento proces označujeme ako proces *integrácie*) [8].

#### Proces koordinácie ekonomickej štatistiky

Základné ciele procesu koordinácie, ktorý zabezpečuje SNÚ, možno zhrnúť do nasledovných bodov:

- dosiahnuť aditívnosť výsledkov pochádzajúcich z príbuzných štatistík;
- uviesť výsledky rozdielnych štatistík do vzájomných vzťahov;
- pokryť celý ekonomický proces odvetvovými a prierezovými štatistikami;
- vylúčiť prekrývanie, resp. medzery v štatistických údajoch;
- organizovať zber štatistických údajov tak, aby sa minimalizovalo zaťaženie vykazujúcich jednotiek.

Splnenie uvedených cieľov koordinácie závisí od vytvorenia adekvátnych podmienok pre jej realizáciu. Pri praktickej realizácii procesu koordinácie zabezpečujú vytvorenie takýchto adekvátnych podmienok nasledovné nástroje:

a) *Sústava štatistických jednotiek* by mala zabezpečovať, aby odvetvové a prierezové štatistiky boli založené na rovnakých štatistických jednotkách. Systém národných účtov, rovnako ako I/O tabuľky, používajú v podstate 3 typy štatistických jednotiek:

- pre zber údajov o výrobnom procese a o tokoch tovarov a služieb sa používa členenie na jednotky homogénnej produkcie, resp. jednotky závodového typu;

- pre zber údajov o dôchodkových, výdavkových a finančných tokoch sa používa členenie na inštitucionálne jednotky, resp. podniky;
- pre zobrazenie oblastných údajov sa používa členenie na miestne činnostné jednotky. Skupina jednotiek homogénnej produkcie vytvára odvetvie, skupina inštitucionálnych jednotiek sa podľa svojej hlavnej činnosti zoskupuje do sektorov, resp. subsektorov.

b) *Centrálny register štatistických jednotiek* poskytuje informácie o transaktoroch ekonomického procesu, ktoré sú zobrazené vo forme štatistických jednotiek. Register štatistických jednotiek zahŕňa:

- podniky, ktoré predstavujú transaktorov v procese rozdeľovania dôchodkov a vo finančných procesoch;
- jednotky homogénnej produkcie, ktoré predstavujú transaktorov vo výrobnom procese;
- miestne činnostné jednotky v prípade, že činnosť jednotka vykonáva svoju činnosť na rôznych miestach.

Štatistické jednotky, ktoré sú zachytené v registri, poskytujú základné informácie na získanie údajov jednak v členení podľa odvetví za všetky štatistiky opisujúce výrobný proces, jednak v členení podľa sektorov za všetky štatistiky opisujúce proces rozdelenia dôchodkov a finančné procesy.

c) *Štandardné klasifikačné systémy* zabezpečujú používanie rovnakých klasifikačných systémov v odvetvových a prierezočných štatistikách danej krajiny a ich nadväznosť na medzinárodné štandardy. Patria sem najmä:

- klasifikácia sektorov a subsektorov národného hospodárstva,
- klasifikácia odvetví (ESA používa Všeobecnú odvetvovú klasifikáciu ekonomických činností EHS, t. j. The General Industrial Classification of Economic Activities of the European Community - NACE),
- klasifikácia výrobkov (ESA používa Klasifikáciu hlavných výrobkov EHS, t. j. The Central Product Classification of the European Community - CPC-COM).

Okrem uvedených klasifikácií, ktoré sa používajú v I/O tabuľkách, do štandardných klasifikačných systémov ešte patrí:

- klasifikácia transakcií, t. j. transakcií s výrobkami a službami, rozdeľovacích transakcií a finančných transakcií,
- klasifikácia konečnej spotreby domácností podľa účelu,
- klasifikácia výdavkov štátnej správy podľa účelu,
- ostatné klasifikácie (napr. klasifikácia účtov a bilancujúcich položiek, niektoré prierezové klasifikácie a pod.).

d) *Súbor koordinovaných ukazovateľov* obsahuje všetky ukazovatele, ktorých vymedzenie bolo odsúhlasené a zavedené do štatistického výkazníctva. Vychádza sa pritom z definícií používaných v SNÚ. Cieľom súboru koordinovaných ukazovateľov je zabezpečiť terminologickú a definíčnú jednotnosť používaných ukazovateľov a v dôsledku toho aj porovnateľnosť štatistických údajov.

## Proces integrácie v SNÚ

Proces integrácie štatistických údajov zabezpečuje numerickú konzistentnosť údajov pochádzajúcich z rôznych štatistík, resp. výpočet ďalších údajov, ktoré daný štatistický systém neposkytuje. Potrebu integrácie údajov vyvoláva najmä nedostatok štatistických údajov a ich neúplnosť, nedostatočná spoľahlivosť úda-

jov, náklady vynaložené na zber, spracovanie a distribúciu štatistických údajov, resp. nemožnosť merať niektoré premenné priamym zisťovaním. Vzhľadom na významnú úlohu, ktorú I/O tabuľky majú v SNÚ, t. j. že bilancujú hmotné transakcie s výrobkami a službami, prispievajú podstatnou mierou k zvýšeniu kvality a spoľahlivosti štatistických údajov v porovnaní s pôvodnými (nevybilancovanými) údajmi.

#### 4. Možnosti využitia I/O tabuliek v oblasti makroekonomickej štatistiky

Systém národných účtov vytvára konzistentnú a štatisticky integrovanú údajovú základňu pre makroekonomickú štatistiku. Poskytuje potrebné podklady pre ekonomické analýzy uskutočňované na dvoch úrovniach: na úrovni národného hospodárstva ako celku a na dezagregovanej úrovni, teda pre štruktúrnu analýzu vzťahov medzi jednotlivými odvetviami, sektormi, resp. národohospodárskymi komplexmi.

Údaje I/O tabuliek sa využívajú najmä na tieto špecifické účely:

- na sledovanie vývoja ekonomiky,
- na makroekonomické analýzy a prognózy,
- na medzinárodné porovnávania.

##### Sledovanie vývoja ekonomiky

Input/output tabuľky poskytujú konzistentný štatistický obraz o stave ekonomického systému nielen v členení podľa hlavných ekonomických činností, ale aj podľa jednotlivých sektorov. Na základe týchto informácií možno prognózovať vývoj hlavných ekonomických agregátov, napr. spotrebu domácností, spotrebu štátnej správy, tvorbu fixného kapitálu, dovoz, vývoz, mzdy, zisky, dane a pod. Okrem týchto ukazovateľov možno predikovať aj vývoj rôznych bilančných položiek, ako napr. podiel úspor, resp. investícií v jednotlivých sektoroch, resp. za národné hospodárstvo ako celok, saldo zahraničného obchodu a pod. Žiaľ, existuje určitá časová nezladenosť medzi potrebou využitia I/O tabuliek a možnosťami ich zostavenia (najmä v prípade ročných tabuliek). Možno ju čiastočne eliminovať prechodom k štvrtročným I/O tabuľkám, resp. využívaním krátkodobých ukazovateľov (napr. mesačné indexy priemyselnej výroby), k spresňovaniu ktorých I/O tabuľky v značnej miere prispievajú.

##### Makroekonomické analýzy a prognózy

Input/output tabuľky poskytujú údaje pre štruktúrnu analýzu procesu tvorby a použitia produkcie nielen na úrovni národného hospodárstva ako celku, ale aj v podrobnejšom členení na národohospodárske odvetvia, sektory, resp. skupiny komodít. Analýzu pritom chápeme širšie, t. j. ako identifikáciu doterajšieho

vývoja ekonomiky a vypracovanie krátkodobých, strednodobých a dlhodobých prognóz ekonomického vývoja. Analýzy sa obvykle uskutočňujú vo forme odhadov parametrov funkcionálnych vzťahov pomocou makroekonomických modelov, ktoré sa aplikujú na časové rady štruktúrnych ukazovateľov, pričom použité modely sa môžu meniť v závislosti od cieľa, ktorému má daná analýza slúžiť, resp. od makroekonomickej teórie (školy ekonomického myslenia), z ktorej sa pri ich konštrukcii vychádza (pozri aplikáciu sústavy modelov typu INFORUM na česko-slovenské podmienky [13; 14; 15]). Medzi hlavné oblasti štruktúrnej analýzy patrí:

- výpočet takej úrovne produkcie, ktorá je potrebná na zabezpečenie požadovanej štruktúry konečného použitia, ako aj analýza priameho i nepriameho podielu jednotlivých odvetví, resp. sektorov na zabezpečení produkcie príslušnej kategórie konečného použitia;
- výpočet úrovne výrobných faktorov, ktorá je potrebná na zabezpečenie výroby produkcie v požadovanej štruktúre;
- analýza nákladovej štruktúry produkcie z hľadiska priamych i nepriamych vzťahov;
- výpočet ceny komodít ako súčtu prvotných vstupov, ktoré sa priamo i nepriamo použili na výrobu jednotky produkcie;
- analýza dodávok a použitia jednotlivých skupín komodít;
- analýza produktivity práce vychádzajúca zo vzťahu medzi vstupmi a výstupmi, resp. zo vzťahu čistého výstupu k prvotným vstupom;
- analýza štruktúrnych zmien kvantifikujúca zmenu cien a fyzického objemu produkcie;
- analýza dovozu a vývozu a pod.

Input/output tabuľky poskytujú základné informácie aj pre tvorbu hospodárskej politiky. Krátkodobá hospodárska politika sa formuluje na základe hodnotenia bežného stavu ekonomiky a krátkodobej prognózy vývoja, uskutočňovanej na základe ekonometrických modelov. Pri tvorbe strednodobej a dlhodobej hospodárskej politiky sa vychádza zo strategických zámerov hospodárskeho rozvoja. Pomocou makroekonomických modelov sa projektujú rôzne varianty hospodárskeho rozvoja a hodnotí sa, do akej miery jednotlivé varianty zodpovedajú prijatej stratégii. Údaje národných účtov, resp. I/O tabuliek poskytujú dôležité informácie aj pre riadenie veľkých podnikov a organizácií (najmä medzinárodného charakteru), ktoré si pre potreby hlavne strategického rozhodovania (napr. o dlhodobých investičných zámeroch) konštruujú vlastné makromodely.

### Využitie I/O tabuliek na medzinárodné porovnanie

Týmto bodom nadväzujeme na 3. časť nášho príspevku, podľa ktorej SNÚ slúži ako koordinačný rámec pre ekonomickú štatistiku v tom zmysle, že tvorí koncepčný rámec pre zabezpečenie konzistencie definícií a klasifikácií používaných vo všetkých krajinách s trhovou ekonomikou. Pretože všetky tieto krajiny



vychádzajú zo štandardných SNÚ, ktoré boli vypracované štatistickými orgánmi pri medzinárodných organizáciách (systém SNA a ESA), je zabezpečená medzinárodná porovnateľnosť hlavných štatistických makroukazovateľov (ako napr. HDP, resp. HDP na jedného obyvateľa) a štruktúrnych ukazovateľov (napr. podiel investícií alebo výdavkov štátnej správy na HDP). Tieto ukazovatele sa používajú pri hodnotení postavenia danej ekonomiky v porovnaní s ostatnými porovnateľnými krajinami na zhodnotenie úspešnosti hospodárskej politiky jej rozvoja [16].

Úroveň HDP na jedného obyvateľa je aj jedným z hlavných kritérií, ktoré sa berú do úvahy pri rozhodovaní, či príslušnej krajine možno poskytnúť medzinárodný úver, resp. pri určovaní času a podmienok jeho splatnosti, ďalej pri poskytovaní medzinárodnej pomoci, účelovo zameraných fondov, grantov a pod. Na účely medzinárodného porovnávania je však potrebné všetky základné ukazovatele vyjadrené v národných menách prepočítať na základe parity kúpnej sily do porovnateľnej meny.

Pre potreby medzinárodných organizácií SNÚ zabezpečuje, aby nimi požadované štatistické údaje boli z hľadiska ich obsahu, definícií, používaných klasifikácií, formy publikovania a pod. vzájomne porovnateľné.

## 5. Záver

Z možností využitia I/O tabuliek, ktoré boli v článku načrtnuté, vyplývajú pre slovenskú štatistiku nasledovné závery:

- Treba uvažovať s postupným zavedením úplného SNÚ, vrátane I/O tabuliek, ktoré sú jadrom celého systému. Pravidelné zostavovanie I/O tabuliek v ročných, resp. štvrtročných intervaloch znamená síce určité náklady navyše, prináša však mnoho výhod.

- Zostavovanie I/O tabuliek poskytuje široké možnosti pri ich využívaní na všetkých úrovniach riadenia, t. j. na úrovni národného hospodárstva, odvetví, sektorov, resp. národohospodárskych komplexov, pričom každá ďalšia detailizácia zobrazenia hmotných tokov prispieva k zvýšeniu kvality údajov a tým aj kvality realizovaných ekonomických aplikácií.

- Input/output tabuľky vytvárajú rámec pre koordináciu celého procesu štatistického zisťovania, zabezpečujú aditívnosť výsledkov pochádzajúcich z rôznych zdrojov, vylučujú prípadné prekryvia, resp. medzery v štatistických údajoch, minimalizujú zataženie vykazujúcich jednotiek a zabezpečujú numerickú konzistenciu údajov pochádzajúcich z rôznych štatistík.

- V situácii, keď za mnohé súbory hospodárskych subjektov boli k dispozícii iba neúplné štatistické informácie, I/O tabuľky poskytujú optimálny nástroj na ich pretransformovanie do uceleného súboru čiastkových i vrcholových národohospodárskych ukazovateľov, charakterizujúcich aktuálny stav našej ekonomiky.

- Využitie možností, ktoré I/O tabuľky poskytujú, výrazne obmedzuje rozsah štatistických zisťovaní uskutočňovaných v priebehu roka, resp. umožňuje lepšie organizovať výberové zisťovania pri súčasnom zvýšení kvality poskytovaných údajov.

- Využitie I/O tabuliek v oblasti makroekonomických analýz a prognóz na sledovanie vývoja danej ekonomiky a pri tvorbe jeho hospodárskej politiky závisí od kvality a reality obrazu, ktorý o danej ekonomike poskytuje údajová základňa. Pokiaľ sa tieto údaje budú čerpať z I/O tabuliek, sú vybilancované, vzájomne integrované a koordinované. To znamená, že vysoká kvalita východiskovej údajovej základne je zárukou vysokej kvality a vypovedacej schopnosti konštruovaných ekonomických modelov.

Pokiaľ ide o samotné I/O tabuľky, predpokladá sa aplikácia Európskeho systému integrovaných ekonomických účtov ESA. Input/output tabuľky by sa mali konštruovať na základe matíc tvorby a použitia v komoditno-odvetvovom členení. Z týchto základných tabuliek sa budú konštruovať I/O tabuľky s ročnou periodicitou v komoditnom a odvetvovom členení. Zostavenie prvej experimentálnej I/O tabuľky za ČR a SR sa predpokladá za rok 1993. Na jej zostavenie štatistické orgány SR a ČR v súčasnosti vytvárajú základné predpoklady, medzi ktoré patrí najmä zavedenie podnikovej štatistiky, vytvorenie centrálného registra štatistických jednotiek, zavádzanie štandardných klasifikačných systémov a definovanie koordinovaných ukazovateľov.

Došlo 2. 12. 1992

## Literatúra

- [1] A System of National Accounts - Studies in methods. Séria F, č. 2, Rev. 3, New York, United Nations 1968.
- [2] A Revised System of National Accounts. Séria F, č. 2, Rev. 4. New York, United Nations 1991.
- [3] The European System of Integrated Economic Accounts. 2. vyd. ... Eurostat 1978.
- [4] BOS, van den C.: Integration of Input/Output Tables and Sector Accounts; a possible solution. Netherland, Central Bureau of Statistics 1985.
- [5] BOER de S., BROEKSTERHUISEN, G.: The Simultaneous Compilation of Current Price and Deflated Input/Output Tables. [The 8-th Conference on Input/Output Techniques.] Sapporo 1986.
- [6] LAPIŠÁKOVÁ, J. - MÉSZÁROS, J.: Input/Output tabuľky ako súčasť systému národných účtov. [Štúdia 17-92-PM/6.] Bratislava, Infostat 1992.
- [7] STRATIL, D. - MÉSZÁROS, J.: Systém štvrtročných národných účtov II. [Štúdia 12-92-PM/5.] Bratislava, Infostat 1992.
- [8] STRATIL, D.: Systém národných účtov ako rámec pre koordináciu ekonomickej štatistiky. [Štúdia 88-91-PM/16.] Bratislava, VUSEI-AR 1991.

- [9] STRATIL, D. - MÉSZÁROS, J.: Systém štvrtročných národných účtov III. Metódy a postupy. [Štúdia 36-92-PM/12.] Bratislava, Infostat 1992.
- [10] LAPIŠÁKOVÁ, J.: Možnosti využitia I/O tabuliek v rámci SNÚ. [Štúdia 44-92-PM/14.] Bratislava, Infostat 1992.
- [11] JANSSEN, R. J. A. - ALGERA, S. B.: The Methodology of the Dutch System of the Quarterly Accounts. NA-025. Voorburg, Netherlands Central Bureau of Statistics 1988.
- [12] KÁRÁSZ, P.: K prepojeniu ukazovateľov produkcie a výrobnjej spotreby v rámci národohospodárskej bilančnej sústavy ČSSR. EMO, 25, 1989, č. 2.
- [13] KÁRÁSZ, P.: Cenový vývoj v štruktúrnom modeli čs. ekonomiky. Ekon. Čas., 38, 1990, č. 9.
- [14] KÁRÁSZ, P.: Rozdelenie dôchodkov v štruktúrnom modeli čs. ekonomiky. Ekon. Čas., 38, 1990, č. 3.
- [15] KÁRÁSZ, P.: Pracovníci, fondy a investície v štruktúrnom modeli čs. ekonomiky. Ekon. Čas., 37, 1989, č. 6.
- [16] KÁRÁSZ, P.: Porovnanie základných štruktúrálnej súvislostí medzi ČSFR a SRN so zreteľom na Slovensko. Ekon. Čas., 40, 1992, č. 2.
- [17] KÁRÁSZ, P.: Influence of Interindustrial Relationship on Prices in Czechoslovakia. Economic Systems Research, 1992, zv. 4, č. 4.

## USE OF INPUT/OUTPUT TABLES AS A PART OF THE SYSTEM OF NATIONAL ACCOUNTS

Jiřina LAPIŠÁKOVÁ

The paper presents a brief description of possibilities how to use the I/O tables which were compiled as a part of the System of National Accounts. There are four possibilities:

- as a tool for unification of the whole System of National Accounts on both consolidated and sectoral accounts' levels,
- as an integrated framework for the next development of the System of National Accounts (for compilation and harmonization of quarterly and annual national accounts, for quantification of deflators and so on),
- as a methodological framework for the coordination of all basic statistics,
- as an integrated database for macroeconomic analyses and forecasts.

## Profily

### Gary Stanley Becker a ľudský kapitál

V rubrike Profily uverejnil Ekonomický časopis už pomerne dlhý rad životných osudov popredných osobností svetovej i našej ekonomickej vedy. Nie všetci sa zaslúženého uznania aj dožili, a tých, ktorým sa dostalo uznania najcennejšieho - Nobelovej ceny, je ešte ďaleko menej. Aj keď veľké vedecké osobnosti sa rodia a formujú veľmi zriedkavo, Nobelova cena sa udeľuje iba raz do roka, čo je na ocenenie aj tohto "vedeckého šafránu" málo. Dnešné miesto pre profil najčerstvejšieho z radu šťastných nositeľov Nobelovej ceny za ekonómiu preto využijeme aj na stručný exkurz do dejín a zaskúsim sa pozrieť na tohto najvýznamnejšieho svetového ocenenia, ktorého sa môže výraznej osobnosti ekonomickej vedy dostať.

Nobelove ceny sú nesporne najstaršími a najvýznamnejšími medzinárodnými cenami, ktoré sa už od roku 1901 udeľujú vynikajúcim vedcom, verejným činiteľom a spisovateľom za ich prínos k rozvoju vedy, resp. za ich literárne dielo. V záveti Alfréda B. Nobela sa uvádza, že Nobelovou cenou sa budú každý rok oceňovať osoby, "ktoré v uplynulom roku priniesli ľudstvu najväčší prospech" (1,1432).<sup>1</sup> Nobelove ceny sa pôvodne udeľovali za fyziku, chémiu, medicínu, literatúru a za mier. Roku 1969 (teda 73 rokov po smrti Alfréda Nobela) sa rozšíril počet Nobelových cien na šesť, pričom šiesta, rovnocenná cena bola určená pre ekonomickú vedu.

O novú cenu sa zaslúžila Švédka ústredná banka,<sup>2</sup> ktorá založila príslušnú nadáciu 14. mája 1968 pri príležitosti tristoročného výročia svojho vzniku. S myšlienkou o novej cene prišiel guvernér Švédskej ústrednej banky Per Asbrink, ktorého podporili Assar Lindbeck, Erik Lundberg a Gunnar Myrdal.

Procedúra výberu nositeľa Nobelovej ceny za ekonómiu je rovnaká ako pri pôvodných Nobelových cenách. Každý rok v októbri sa posiela profesorom asi 75 katedier ekonómie na celom svete formulár, na ktorom majú navrhnúť kandidátov. Výber katedier sa každý rok mení, pričom niekedy sa výbor pre udelenie ceny obracia aj na ekonómov z výskumných ústavov mimo univerzít. Formuláre sa posielajú aj profesorom ekonómie v severských krajinách a predchádzajúcim nositeľom ceny za ekonómiu. Do úvahy sa berú iba tie návrhy, ktoré výbor

<sup>1</sup> Prax však svedčí o tom, že ustanovenie o "uplynulom roku" sa od samého začiatku nedodržiava. Nobelove ceny sa väčšinou udeľujú za diela a objavy, od ktorých vzniku uplynuli desiatky rokov.

<sup>2</sup> Oficiálny názov ceny je Cena Švédskej ústrednej banky v ekonomickej vede na pamäť Alfréda Nobela (The Central Bank of Sweden Prize in Economic Science in Memory of Alfred Nobel).

dostane do konca januára. Dôležitou zásadou je, že návrhy môžu robiť iba jednotlivci, nie však inštitúcie, ku ktorým patria. Všetky návrhy sú dôverné a ani ich autori ich nesmú zverejniť. Takto sa zhromažďí 75 až 125 kandidátov, pravda, výbor nemusí z týchto návrhov vychádzať. Podstatné nie je koľkí navrhovateľa odporúčajú jednotlivého kandidáta, ale kto ho podporuje. Väčšiu "váhu" majú zrejme návrhy podané nositeľmi Nobelovej ceny.

Doterajšie Nobelove ceny boli udelené za rozličné príspevky k rozvoju ekonomickej vedy. Assar Lindbeck, ktorý bol v 80. rokoch predsedom výboru pre Nobelove ceny za ekonómiu, sa pokúsil o hrubú klasifikáciu týchto prínosov:

1. Všeobecná ("základná") ekonomická teória. Typickým príkladom tohto typu ocenenia sú ceny udelené P. A. Samuelsonovi ("za rozvoj statickej a dynamickej teórie"), K. Arrowovi a J. Hicksovi ("za pionierske príspevky k teórii všeobecnej ekonomickej rovnováhy a teórii blahobytu") a G. Debreuovi ("za presnú reformuláciu teórie všeobecnej rovnováhy").

2. Teoretické príspevky týkajúce sa špecifických aspektov alebo sektorov ekonomiky. Tento typ ceny je podľa Lindbecka najrozšírenejší. Príspevky v tejto skupine sú charakterizované trochu nižšou úrovňou abstrakcie ako teórie v predchádzajúcej skupine a sú spravidla bližšie aplikácii. Príkladom môže byť cena udelená J. E. Meadovi a B. G. Ohlinovi ("teória medzinárodného obchodu a pohybu medzinárodného kapitálu"), J. Tobinovi, G. Stiglerovi a M. Friedmanovi.

3. Účinné nové metódy ekonomickej analýzy: Ich vývoj a aplikácia. Príkladom ceny na tomto poli by mohla byť (okrem cien udelených R. Frischovi a J. Tinbergenovi, R. Stonovi, T. Koopmansovi a L. V. Kantorovičovi) cena, ktorú dostal W. Leontief ("za rozvinutie metódy input-output").

4. Takmer "čisto" empirický výskum. Klasickým príkladom je cena, ktorú udelili S. Kuznetsovi za "empiricky fundovanú interpretáciu ekonomického rastu", ale napríklad aj L. R. Kleinovi, ktorý sa zaslúžil o vytvorenie ekonometrických modelov a ich aplikáciu na analýzu ekonomických výkyvov a hospodárskej politiky".

5. Neformalizované inovačné myslenie. Typickým príkladom je cena, ktorú spolu dostali inak veľmi odlišní myslitelia F. A. von Hayek a K. G. Myrdal ("za ich pioniersku prácu v teórii peňazí a ekonomických výkyvov a za ich prenikavú analýzu interdependencie ekonomických, sociálnych a inštitucionálnych javov"). Aj dielo týchto ekonómov obsahuje významný teoretický prínos, ktorý však nie je vyjadrený v matematických pojmoch, ako je to v súčasnosti bežné.

Prvými dvoma ekonómami, ktorí roku 1969 dostali Nobelove ceny, boli Nór Ragnar Frisch a Holanďan Jan Tinbergen. Prvým americkým ekonómom, ktorý bol roku 1970 ocenený Nobelovou cenou, bol Paul Anthony Samuelson. V rokoch 1969-1992 bolo udelených 24 Nobelových cien za ekonómiu, pričom o túto vysokú poctu sa podelilo celkom 32 vynikajúcich ekonómov z rozličných krajín.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Niektoré Nobelove ceny sa delili medzi dvoch a v jednom prípade (1990) dokonca medzi troch ekonómov.

Medzi nositeľmi Nobelovej ceny prevládajú americkí ekonómovia, no sú tu zastúpení aj ekonómovia z Veľkej Británie, Švédska, Nórska, Holandska, bývalého ZSSR (L. V. Kantorovič) a Francúzska. Niektorých nositeľov Nobelovej ceny si nárokujú viaceré krajiny - napríklad F. A. von Hayeka Rakúsko a Veľká Británia, F. Modiglianiho USA a Taliansko, G. Debreua USA a Francúzsko a pod. Posledným v tomto hviezdnom rade je zatiaľ G. S. Becker. Pravda, na objektívnosť tohto výberu nie sú zhodné názory. Niekedy sa poukazuje na to, že príslušný výbor je príliš "zahľadený" do USA, zatiaľ čo anglicky nehovoriace krajiny stoja trochu bokom. Celkom chýbajú nemeckí ekonómovia, absentuje Latinská Amerika (resp. vôbec rozvojové krajiny) a nie je docenený prínos Francúzska. Je pravda, že mená niektorých nositeľov Nobelovej ceny (napr. H. Markovitz, W. Sharpe, M. Miller, H. A. Simon, T. W. Schultz) pozná iba úzky okruh špecialistov, ale to nemôže spochybňovať ich vynikajúci prínos k rozvoju ekonomickej vedy.

Má sa uprednostniť vynikajúci, často však ojedinelý objav (niekedy ešte v špeciálnej oblasti), alebo sa má oceniť vo svete široko uznávaná osobnosť? Duchu Nobelovej záveti zodpovedá skôr prvé kritérium, konkrétny výber je však výsledkom kompromisov. Niekedy sa viac berie do úvahy jedno, inokedy zase druhé hľadisko. Pokiaľ ide o minuloročnú cenu, G. S. Becker nesporne patrí k tým nositeľom, ktorí sa už dávno stali uznávanými osobnosťami ekonomickej vedy, pričom nikto nemôže spochybňovať ani jeho špecifický prínos.

Gary Stanley Becker sa narodil 2. 12. 1930 v meste Pottstown (Pennsylvánia). Ekonomické vedy študoval na princetonskej univerzite, kde roku 1951 získal hodnosť bakalára. Hodnosť mastera dosiahol roku 1953 na chicagskej univerzite, kde roku 1955 získal tiež titul doktora filozofie (PhD). Čestné hodnosti dosiahol roku 1985 na hebrejskej univerzite (Jeruzalem) a na Knox College (Galesburg, Illinois). Svoju dráhu vysokoškolského učiteľa začal na chicagskej univerzite, kde v rokoch 1954-1957 pôsobil ako docent (Ass. Prof.). Roku 1957 publikoval mimochodom svoju doktorskú dizertáciu *Ekonomia diskriminácie*, ktorá naznačila smer jeho výskumných záujmov. V rokoch 1957-1960 bol mimo-riadnym profesorom a od roku 1960 do roku 1969 riadnym profesorom ekonomie na columbijskej univerzite a zároveň v rokoch 1968-1969 hosťujúcim profesorom na chicagskej univerzite. Od roku 1970 až do súčasnosti pôsobí ako riadny profesor ekonomie a sociológie na chicagskej univerzite.

G. S. Becker bol vedeckým spolupracovníkom Národného úradu pre ekonomický výskum (NBER) a Centra pre výskum národnej mienky (NORC). Je členom viacerých amerických vedeckých spoločností a v rokoch 1967 a 1974 bol viceprezidentom Americkej ekonomickej asociácie (AEA). V súčasnosti je členom konzervatívnej Hoover Institution. Z početných vyznamenaní, ktoré získal, možno uviesť cenu W. S. Woytinského, medailu Johna Batesa Clarka a tzv. Professional Achievement Award. Najväčším uznaním Beckerovho priekopníckeho vedeckého diela bola, pochopiteľne, Nobelova cena (1992), ktorú dostal "za

*aplikáciu ekonomickej analýzy na sociálne problémy, osobitne na diskrimináciu na základe rasy a pohlavia, na investície do vzdelania a ďalšieho ľudského kapitálu, na zločinnosť a trestanie, na vznik, štruktúru a rozpad rodín*" (5, s. 10).

Sám Becker objasňuje svoj vedecký prínos takto: "Každý uznáva, že väčšina ľudí pri rozhodovaní o množstve nakupovaných jednoduchých tovarov, ako je ovocie, odev a auto, reaguje na náklady a výnosy. Tvrdím, že táto všeobecne uznávaná myšlienka sa týka všetkých ľudských rozhodnutí" (5, s. 10). Táto formulácia skutočne presne vystihuje podstatu Beckerovho prínosu, ktorý sa netýka len ekonómie, ale aj sociológie, resp. ďalších oblastí spoločenského života. Toto svoje krédo Becker vyjadril pri svojej prvej reakcii na správu o udelení Nobelovej ceny. Sympaticky vyhlásil, že sama cena nerobí z človeka experta na všetky otázky. "Mojím cieľom zostáva pristupovať ku každej novej sociálnej otázke zo špecifickej ekonomickej perspektívy" (5, s. 10). Podľa G. S. Beckera aj zločinci reagujú na podnety, takže zločinnosť narastá vtedy, keď potenciálni zločinci veria, že nebudú príliš potrestaní za svoje lúpeže a iné zločiny. Podnety sú rozhodujúce aj vtedy, keď sa človek rozhoduje, či uzavrie manželstvo. Ľudia sa ženia preto, lebo očakávajú, že sa budú mať lepšie, ako keby ostali sami. (Ťažko si však predstaviť, že by sa s takým objasnením stožnili kresťanské náboženstvá).

Beckerovej ústrednej myšlienke nemožno uprieť určitú dávku originality, aj keď nesporne nadväzuje na starú ideu ekonomického človeka. Na druhej strane však nemožno povedať, že by sa tento prístup všeobecne uznával a prijímal. Viacerí ekonómovia sa nazdávajú, že ideu ekonomického človeka nemožno jednoducho bezprostredne aplikovať na analýzu všetkých ekonomických javov.

Vo svojich prvých vedeckých prácach sa Becker zaoberal neoklasickou analýzou diskriminácie na trhoch práce a ako jeden z prvých ekonómov rozvinul implikácie teórie ľudského kapitálu. Analyzoval alokáciu času ekonomických agentov, zovšeobecnil argumenty pre "novú ekonomiu rodiny", pričom podal čisto ekonomické vysvetlenie takých javov ako manželstvo, rozvod, rozhodnutie mať deti, rozhodnutie vychovávať deti a pod. (4, s. 59).

Becker sa teda pokúšal na jednej strane bližšie teoreticky analyzovať také javy kapitalistickej ekonomiky ako vykorisťovanie, útlak a diskrimináciu pracujúcich a na druhej strane sa usiloval aplikovať základné myšlienky a metódy neoklasickej teórie na netrhové vzťahy, na všetky sociálne aktivity a vzťahy jednotlivca (napríklad lásku, manželstvo, rodinu, zločinnosť, náboženstvo, politickú činnosť). Becker bol ovplyvnený teoretickým a ideologickým odkazom chicagskej školy, ktorý sám aktívne rozvíjal. Snažil sa integrovať do ekonómie poznatky ďalších vedných disciplín - sociológie, politológie, kriminológie, demografie, ako aj biológie a psychológie. Akceptoval subjektívno-psychologické aspekty ekonomických javov a rozhodnutí.

Medzi Beckerove hlavné vedecké publikácie patria: 1. Ekonomía diskriminácie (1957); 2. Ľudský kapitál (1964, 1975); 3. Ľudský kapitál a osobné roz-

delenie dôchodkov (1967); 4. Ekonomická teória (spoluautor Alfréd A. Knopf, 1971); 5. Eseje o ekonómii zločinu a trestu (1974); 6. Alokácia času a statkov počas životného cyklu (spoluautor G. R. Ghez, 1975); 7. Ekonomický prístup k ľudskému správaniu (1976); 8. Traktát o rodine (1981). Azda najvýznamnejším a najznámejším dielom G. S. Beckera je *Ľudský kapitál* (Human Capital).

*Teória ľudského kapitálu*, ktorá vznikla začiatkom 60. rokov, sa ani nie o desať rokov stala pevnou súčasťou západného ekonomického myslenia, čo sa prejavuje aj v tom, že sa s ňou možno stretnúť takmer v každej učebnici ekonómie. Pri jej zrode stáli okrem G. S. Beckera aj ďalší stúpenci chicagskej školy - B. Weisbrod, J. Mincer, T. W. Schultz a ďalší. Kategória ľudského kapitálu prenikla do teórií ekonomického rastu, ekonómie blahobytu, teórie migrácie a pod. Ľudský kapitál ekonómovia a sociológovia väčšinou chápu ako všetky vrodené a získané schopnosti, vedomosti, návyky, motivácie a energiu, ktorými ľudia disponujú a ktoré v priebehu určitého obdobia môžu využívať na výrobu tovarov a služieb. Schopnosti, vedomosti a návyky človeka sa začali pokladať za osobitnú formu kapitálu preto, lebo ich rozvoj je časovo náročný a vyžaduje značné materiálové zdroje, ale aj preto, že zabezpečujú svojmu nositeľovi určitý peňažný dôchodok. Najdôležitejšími formami ľudských investícií sú náklady na vzdelanie, odbornú prípravu, zdravotníctvo, migráciu, získavanie informácií o cenách a dôchodkoch a výchovu detí.

Pri charakteristike vnútornej štruktúry ľudského kapitálu sa rozlišujú dve jeho formy - špecifická a všeobecná. Špecifický ľudský kapitál má význam len v rámci tej firmy, kde sa nadobudol. Naproti tomu za všeobecný ľudský kapitál sa pokladajú také znalosti a schopnosti, ktoré zvyšujú produktivitu pracovníka bez ohľadu na to, kde sa nadobudli. Zatiaľ čo náklady na špecifický ľudský kapitál majú financovať firmy, náklady na všeobecný ľudský kapitál majú niesť pracovníci. V tom sa mimochodom prejavuje konzervatívny charakter tohto prístupu charakteristický pre chicagskú školu.

Pokiaľ ide o praktické ekonomické aspekty koncepcie ľudského kapitálu, väčšina výskumov sa venuje problematike ekonomickej efektívnosti ľudských investícií, osobitne investíciám do vzdelania. Pritom sa rozpracoval zovšeobecňujúci ukazovateľ ekonomickej efektívnosti, ako je "vnútorná miera účinnosti" vypočítaná na základe diskontovaných veličín "výhod" a "nákladov" vzdelania. Táto kategória sa konštruuje podobne ako miera zisku a umožňuje porovnať rentabilitu vkladov do fyzického a ľudského kapitálu. Rozlišuje sa súkromná a spoločenská miera účinnosti, pričom prvá vyjadruje efektívnosť vkladov do vzdelania pre tých, ktorí sa vzdelávajú, kým spoločenská miera účinnosti zasa efektívnosť pre celú spoločnosť. Význam ukazovateľa "vnútornej miery účinnosti" je v tom, že môže poskytnúť určité informácie o trhu práce. Netreba rozvádzať, že získané poznatky majú len orientačný charakter.

Diskusia o ľudskom kapitáli, osobitne o školskej reforme bola jednou z hlavných tém v poslednom predvolebnom boji v USA. Prezident Bush a guvernér



Clinton venovali tejto otázke veľkú pozornosť, hoci plány, ktoré predložili, sa v mnohom odlišovali. Zatiaľ čo Clintonov plán pochádzal z keynesovskej dielne MIT, Bushov plán zodpovedal viac duchu chicagskej školy, a teda aj Beckeroým predstavám. Obidva plány sa zhodovali v tom, že v USA sa musí investovať viac do ľudského kapitálu amerických pracujúcich. Len tak možno zvýšiť výkonnosť americkej ekonomiky a jej konkurenčnú schopnosť na svetových trhoch. Becker ich hodnotí takto: "Hoci obidva návrhy majú dobré a zlé stránky, verím, že prezidentove (myslí sa prezident G. Bush - J. I.) návrhy v oblasti školstva a odborného výcviku sú jasne lepšie, lebo konzistentnejšie podporujú dobrovoľnú súkromnú voľbu a nie prinútenie a verejný sektor" (7, s. 10). Pravda, americkí voliči mali na obidva programy iný názor ako G. S. Becker a v USA sa po desaťročí konzervativizmu presadila iná ekonomická filozofia.

V ponovembrovej ČSFR sa v politických a ekonomických diskusiách spočiatku venovala značná pozornosť aj problematike ľudského kapitálu (aj keď niekedy pod iným označením). V diskusiách sa spravidla poukazovalo na nedostatočnú úroveň ľudských investícií v našej spoločnosti, pričom nechýbali porovnania (často skreslené), ktoré nás umiestňovali kdesi celkom dozadu medzi veľmi chudobné rozvojové krajiny. Neskôr tieto diskusie celkom utíchli a vlády doteraz nepredložili nijakú koncepciu (teda ani v duchu MIT, ani v duchu chicagskom, či nejakom inom - špecifickom), pričom zároveň došlo ku katastrofálnemu poklesu ľudských investícií na úroveň, ktorá neumožňuje ani len "jednoduchú reprodukciu" ľudského kapitálu v SR. Tento stav možno, prirodzene, všelijako vysvetľovať, treba však upozorniť, že bez ohľadu na naše terajšie vysvetlenia a argumenty, dlhodobé dôsledky tohto vývoja nemôžu byť katastrofálne. Ľudský kapitál, ktorý hrá kľúčovú úlohu v ekonomickom raste, nemožno bez-  
trestne degradovať.

*Jan Iša*

## Literatúra

- [1] BECHER, J. - LUFT, H.: Nobelpreise auf dem Gebiet der Wirtschaftswissenschaften. Zur Geschichte des Nobelpreises. *Wirtschaftswissenschaft*, 38, 1990, č. 10
- [2] LINDBECK, A.: The Prize in Economic Science in Memory of Alfred Nobel. *Journal of Economic Literature*, 23, 1985, č.1
- [3] *Ökonomen - Lexikon*. Berlin, Dietz Verlag 1989
- [4] BLAUGH, M. (Ed.): *Who's who in Economics*. Second Edition. Sussex, Brighton, Wheatsheaf Books 1986.
- [5] BECKER, G. S.: When the wake-up is from the Nobel committee. *Business Week*, November 2, 1992.
- [6] BECKER, G. S.: The human-capital debate: advantage, Bush. *Business Week*, October 12, 1992.
- [7] BECKER, G. S.: *Human Capital*. New York, Columbia University Press 1964, 1975.

CLUTTERBUCK, D. - KERNAGHAN, S. - SNOW, D.: **Going Private: Privatization Around the World.** Mercury Books, Gold Arrow Publications Ltd. 1991.

Autor recenzovanej knihy o privatizácii David Clutterbuck patrí so svojimi 18 knižnými publikáciami medzi známych autorov prác o riadení. V tejto knihe sa mu spoluautormi stali žurnalisti Susan Kernaghan a Deborah Snow, s ktorými spolupracoval už aj predtým.

Publikácia sa venuje procesom privatizácie z komplexného pohľadu v zmysle regionálnom, zachycujúc charakter procesov a perspektívy prakticky na všetkých kontinentoch.

V úvode knihy sa hovorí o fenoméne privatizácie z hľadiska argumentov pre aj proti. Pri dokumentovaní niektorých argumentov proti privatizácii, resp. ich výsledkom vo Veľkej Británii sa autori odvolávajú na názory britskej labouristickej strany.

Prvá časť knihy sa zameriava na privatizáciu predovšetkým z hľadiska geografického. To značí, že nám predstavuje charakteristické črty privatizácie v jednotlivých krajinách rôznych kontinentov, počnúc Veľkou Britániou a kontinentálnou Európou, cez krajiny Severnej a Južnej Ameriky, Afriky, Ázie a oblasti Pacifiku. Vo východnej a strednej Európe sa do pozornosti dostali v stručnom náčrte procesy zmien v ČSFR, pôvodných krajinách ZSSR a NDR, Maďarsku, Poľsku a Juhosláviu.

Aj keď sa v knihe uvádzajú prípady privatizovaných podnikov zo všetkých kontinentov, kľúčový dôraz sa v celej knihe kladie na skúsenosti z privatizácie vo Veľkej Británii. V prvej časti sa britské poznatky prezentujú v súvislosti s opisom spôsobov asimilácie štátnych podnikov do súkromného sektora, keď sa dokumentujú prípady priamych predajov, ako aj vykupovanie podnikov pracujúcimi a iné. Zaujímavým príkladom je privatizácia formou buy-out firmy National Freight Company, ktorá bola predaná pracujúcim a pri ktorej bol kapitálový výnos po štyroch rokoch okolo 1000 %. Formy kupovania firiem, ktoré sú opisované v knihe, sú rôzne. Rozčlenenie firmy na veľa častí určených na predaj sa uskutočnilo v prípade National Bus Company, v ktorej predaj väčšiny (40 zo 70 oddelených

jednotiek) podniku bol určený pre jeho manažérov a zamestnancov. Firmy British Steel, British Shipbuilders či BL/Austin Rover zasa vyčlenili časti svojich podnikov na predaj - ako súčasť reštrukturalizácie pred privatizáciou. No ukazuje sa, že aj v týchto prípadoch buy-outs zazneli pochybnosti, či manažéri nekúpili tieto podniky priveľmi lacno.

Privatizácia britských firiem flotáciou (flotation) je doplnená prehľadnou chronologickou tabuľkou. Autori konštatujú, že niektoré najväčšie a najziskovejšie britské spoločnosti sú podniky predtým vlastnené štátom, ako napr. British Telecom a že pre investorov väčšina privatizácií bola úspešná.

Druhá časť práce približuje privatizáciu konkrétnych podnikov - znovu však predovšetkým britských (napr. British Telecom, SEAT, British Airways, Vickers, British Aerospace, REPSOL). Na spracovaní týchto prípadových štúdií sa podieľali aj externí spolupracovníci, predovšetkým čelní predstavitelia spomínaných firiem - Iain Vallance z British Telecom, Norman Payn z BAA, David Burnsid z British Airways či Oscar Fanjul z REPSOL.

V prípadových štúdiách nie je zvolený jednotný prístup pri hodnotení zmien. V zásade sa tu však rozoberajú tieto otázky: história, charakteristika činnosti podniku, prípravy na privatizáciu, štruktúrne zmeny, vzťahy medzi zamestnancami, zmeny manažérskeho štýlu, vzťahy k zákazníkom a vzťahy k investorom. V niektorých prípadoch prispievatelia uvádzajú aj širší sociálno-ekonomický rámec, v ktorom sa proces privatizácie uskutočňoval.

Publikácia má čo povedať čitateľovi zaoberajúcu sa otázkami privatizácie. Trochu na škodu je už uvádzaná skutočnosť, že akcent je položený na analýzu britských podnikov, rovnako ako aj fakt, že obdobie, v ktorom kniha vznikala, neumožnilo v hlbšej miere postihnúť privatizačnú vlnu vo svete, a to najmä v post-socialistických štátoch.

---

Z OBSAHU budúceho čísla  
EKONOMICKÉHO ČASOPISU

*Zora KOMÍNKOVÁ:*

Spor o makroekonomickú politiku transformácie  
- opäť "Friedman versus Keynes?"

*Ladislav UNČOVSKÝ:*

Monopoly, štruktúra priemyslu a regulácia

*Nora FENDEKOVÁ:*

Kvantitatívne prístupy k voľbe výrobných  
stratégií firmy

*Miroslav TOMAŠČÍN:*

Realizácia miezd a ovplyvňujúce činitele ich  
úrovne v podnikateľských organizáciách

*Miloslav KONEČNÝ:*

Prínosy inovačných centier pre hospodársky  
rozvoj regiónov

*Feliciano RAJEVSKÁ:*

Program sociálnej politiky v prechodnom  
období k demokracii v Litve: prvé kroky

## EKONOMICKÝ ČASOPIS

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

Ekonomický časopis prináša state, diskusné príspevky a analytické štúdie z oblasti ekonomickej teórie, hospodárskej politiky, riadenia, teórie a metodológie spoločenskej prognózy a výsledky prognostických prác, teórie financií, cien, ekonometrie, matematickej ekonómie, ekonomickej štatistiky, ekonomiky priemyslu, poľnohospodárstva a ostatných prierezových a odvetvových ekonomík, ako aj sociálneho rozvoja. Venuje pozornosť otázkam svetovej ekonomiky a česko-slovenských vonkajších ekonomických vzťahov. Zaoberá sa aj dejinami ekonomického myslenia a národného hospodárstva. Prináša profily 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 41, 1993, č. 2.

- Vydáva Slovak Academic Press, spol. s r. o.
- Sadzba: ÚET SAV
- Tlač: Kníhtlačiareň Svornosť, spol. s r. o.  
Bratislava.
- 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.- Sk, jednotlivé čísla 19.- Sk.

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 1993