

№ 2112

A-1-C

65506

*Ekonomický  
časopis  
Journal  
of Economics*

ISSN 0013-3035

12 05 93

3  $\frac{41}{1993}$

ÚSTAV EKONOMICKEJ TEÓRIE SAV  
INSTITUTE OF ECONOMICS SAS

PROGNOSTICKÝ ÚSTAV SAV  
INSTITUTE OF FORECASTING SAS

**SAP**  
SLOVAK ACADEMIC PRESS

HLAVNÁ REDAKTORKA

*Zora Komínková*

REDAKTORKA

*Katarína Rybanská*

TAJOMNÍČKA REDAKCIE

*Marta Korcová*

REDAKČNÁ RADA

*Ladislav Andrášik*

*Jozef Dančo*

*Ján Ferienc*

*Rudolf Filkus*

*Vladislav Garaj*

*Egon Hlavatý*

*Pavel Hoffmann*

*Milan Horniaček*

*Felo Hutník*

*Ivan Jakúbek*

*František Jarušek*

*Pavol Kárász*

*Adam Laščíak*

*Jozef Markuš*

*Eduard Mikelka*

*Jaroslav Němec*

*Mikuláš Sedlák*

*Brigita Schmögnerová*

*Jozef Sojka*

*Milan Šíkula*

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

ADRESA REDAKCIE

Medená 10, 811 02 Bratislava

telefón 490 341–3

Číslo bolo redakčne spracované

v marci 1993.

## OBSAH

### State

<i>Zora KOMÍNKOVÁ</i> : Spor o makroekonomickú politiku transformácie - opäť "Friedman versus Keynes"?	162
<i>Ladislav UNČOVSKÝ</i> : Monopoly, štruktúra priemyslu a regulácia	179
<i>Nora FENDEKOVÁ</i> : Kvantitatívne prístupy k voľbe výrobných stratégií firmy	194

### Konzultácie

<i>Miroslav TOMAŠČÍN</i> : Realizácia miezd a ovplyvňujúce činitele ich úrovne v podnikateľských organizáciách	210
<i>Miloslav KONEČNÝ</i> : Prínosy inovačných centier pre hospodársky rozvoj regiónov	218

### Prehľady

<i>Feliciano RAJEVSKÁ</i> : Program sociálnej politiky v prechodnom období k demokracii v Litve: prvé kroky	231
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

### Recenzie

OKÁLI, I.: Stratégia oživenia alebo prežitia? - <i>I. Rendek</i>	239
------------------------------------------------------------------	-----

## CONTENTS

### Articles

<i>Zora KOMÍNKOVÁ</i> : Transition Macroeconomic Policy: a New "Friedman versus Keynes" Controversy? (Slovak)	162
<i>Ladislav UNČOVSKÝ</i> : Monopolies, Industry Structure and Regulation (Slovak)	179
<i>Nora FENDEKOVÁ</i> : Quantitative Approaches to Choice of Firm's Production Strategies (Slovak)	194

### Consultations

<i>Miroslav TOMAŠČÍN</i> : Wages Materialization and Main Determining Factors of Wages Level in Entrepreneurial Organizations (Slovak)	210
<i>Miloslav KONEČNÝ</i> : Contributions of Innovation Centres to Economic Development of Regions (Slovak)	218

### Reviews

<i>Feliciano RAJEVSKÁ</i> : Program of Social Policy During the Transition Period Towards Democracy in Latvia: First steps (Latvia)	231
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

### Book Reviews

OKÁLI, I.: Strategy of Reviving or of Survive - <i>I. Rendek</i>	239
------------------------------------------------------------------	-----

## S t a t e

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

Zora KOMÍNKOVÁ\*

Otázka "Friedman versus Keynes"? (resp. vice versa) je v modernej makroekonómii akýmsi personifikovaným symbolom teoretického sporu o výklad mechanizmov fungovania súčasnej trhovej ekonomiky a z toho odvíjaného pohľadu na charakter a rozsah nevyhnutného štátneho hospodárskeho intervencionizmu. Doktrinárny protiklad medzi friedmanovským (liberalistickým) konzervativizmom a keynesovským (intervencionistickým) reformizmom má prvorado spoločensko-politický význam. Z ekonomického hľadiska je odlišnosť oboch koncepcií daná kritériálnymi cieľmi hospodárskej - a primárne makroekonomickej - politiky, ktoré prirodzene predurčujú aj voľbu hlavných nástrojov na ich dosiahnutie. Oproti monetaristickému záujmu o vytváranie stabilného neinflačného prostredia pre investície a dlhodobý hospodársky rast na úrovni čo najbližšej potenciálnemu produktu stojí keynesovská snaha o zabezpečenie čo najvyššej zamestnanosti, pôsobiacej na rast outputu prostredníctvom multiplikačného efektu zmien (zvýšenia) efektívneho dopytu. Determinujúcim nástrojom makroekonomickej regulácie je v prvom prípade (taká) peňažná (resp. menová) politika, ktorá nenaruša pravidlá laissez-faire. V druhom prípade je to zámerná (diskrétne) rozpočtová politika, stavaná spravidla na rozsiahlom využívaní štátnych výdavkov (a rozpočtového deficitu). Napokon aj keď obe teórie sú teóriami určenia agregátneho dopytu, ich odlišná systémová konštrukcia ich v rovine teórie makroekonomickej regulácie stavia do istého schematickeho protikladu na vyjadrenie základnej dilematickej voľby medzi jej (prednostne) ponukovoorientovaným alebo dopytovoorientovaným algoritmom.

V krajinách s vyspelou trhovou ekonomikou spor o hospodárskopolitickú paradigmu vrcholil na prelome 70. a 80. rokov. Nový impulz na oživenie friedmanovsko-keynesovskej dilemy dávajú procesy ekonomickej transformácie v krajinách strednej a východnej Európy (ďalej SVE), ktoré napriek svojej unikátnosti hľadajú z objektívnych i subjektívnych dôvodov isté spojenia so štandardnou ekonomickou teóriou. Oživenie sporu *Friedman versus Keynes* však zrejme nadojde všeobecný (celosvetový) rozmer. Impulzom z "druhej (západnej) strany"

\* Ing. Zora KOMÍNKOVÁ, CSc., Ústav ekonomickej teórie SAV, Medená 10, 811 02 Bratislava

sú výsledky prezidentských volieb v USA, kde sa presadila "aktivistická" (v zásade keynesovská) koncepcia B. Clintona.

Cieľom tohto príspevku je zamyslieť sa v reminiscencii vývoja teoretických východísk hospodárskej politiky v krajinách s vyspelou trhovou ekonomikou nad niektorými dôležitými vnútroekonomickými reprodukčnými a zahraničnoekonomickými súvislosťami, ktoré vystupujú ako objektívne determinanty makroekonomickej regulácie aj v transformujúcich sa krajinách SVE. V poslednej časti poukážeme na niektoré momenty, ktoré podľa našej mienky narúšajú teoretickú logiku "monetaristickej" stratégie ekonomickej transformácie a ovplyvňujú aj priebežné výsledky prijatých programov makroekonomickej stabilizácie.

## **1. Od Keynesa k Friedmanovi - stručná ekonomická a hospodárskopolitická retrospektíva**

Relatívne dlhé obdobie stabilného vývoja svetového kapitalistického hospodárstva v 50. a 60. rokoch akoby potvrdzovalo, že po druhej svetovej vojne fakticky všeobecne aplikovaná keynesovská štátnointervencionistická dopytovostimulatívna hospodárskopolitická ortodoxia raz navždy vyriešila problém cyklického vývoja trhového hospodárstva a svojimi zásadami plnej zamestnanosti a "sociálneho zmiernu" položila základy "štátu blahobytu".

Vo fungovaní reprodukčných mechanizmov trhových ekonomík však postupne dochádzalo k zmenám, ktoré sa indukovali najmä vďaka kvalitatívnemu skoku v technologickom rozvoji a prudkej internacionalizácii hospodárskeho života. Tieto zmeny sa ohlasovali v podobe narastajúcej inflácie, hospodárskej stagnácie a znižujúcej sa ekonomickej výkonnosti, resp. prudkého znižovania miery zisku v 60., a najmä v 70. rokoch. Hlbšie úvahy o novej podmienenosti týchto nepriaznivých vývojových tendencií "vyčerpatelnosťou" keynesovského hospodárskopolitického stereotypu však vyprovokovali až ropné a ďalšie ponukové šoky v 70. rokoch. Ďalší posun týchto úvah potom smeroval priamo k spochybneniu teoretickej doktríny keynesovstva, k dôkazom, že veľký podiel na postupnej destabilizácii vývoja západných ekonomík mala sama keynesovská hospodárska - a predovšetkým makroekonomická - politika.

Cenové dôsledky ponukových šokov podmienili jednak rozsiahle zmeny v medzinárodnej delbe práce. Zároveň sa stali jasným mementom zavŕšenia éry hromadnej produkcie a lacných surovín ako jednej vývojovej etapy trhového hospodárstva, ktorej prekvenutie je nevyhnutne podmienené prispôbením štruktúr priemyselne vyspelých trhových ekonomík na nové reprodukčné a zahraničnoekonomické podmienky. V tejto optike sa potom aj úspech keynesovskej hospodárskej politiky spájal s historicky podmienenými špecifikami ekonomickeho vývoja v prvých dvoch povojnových desaťročiach: mierou (ne)nasýtenosti trhov, danou úrovňou technologického rozvoja, cenovou dostupnosťou energetických a surovinových zdrojov, ktoré sa identifikovali v relatívne nízkej potre-

be funkčnej otvorenosti ekonomík, ale aj v celkovom charaktere medzinárodnej delby práce.

Za jeden z najdeštruktívnejších dôsledkov dopytovostimulatívnej makroekonomickej regulácie sa všeobecne považuje chronická inflácia, ktorá v protiklade so štandardnými teoretickými predpokladmi sa udržiavala vo všetkých fázach ekonomickeho cyklu a viedla ku vzniku predtým nepoznaných javov stagflácie.

Chronická inflácia so svojimi mätúcimi účinkami na alokačnú funkciu cien pri investičných rozhodnutiach bola aj jedným z rozhodujúcich faktorov, ktoré v priebehu 70. rokov viedli ku skonštituovaniu novej - konzervatívnej - teoretickej ortodoxie, opierajúcej svoje ekonomicke videnie o monetarizmus M. Friedmana. V rámci nej sa ťažisko makroekonomickej politiky presúva od (keynesovskej) plnej zamestnanosti k relatívnej cenovej stabilite a dlhodobému hospodárskemu rastu, čo našlo svoj adekvátny odraz v presune hlavnej makroregulačnej funkcie z rozpočtovej politiky na peňažnú politiku. Pre hospodársku politiku však konzervatívna revolúcia priniesla predovšetkým zmenu v ponímaní samej ekonomickej funkcie štátu, lapidárne vyjadrenú v slogane "čím menej štátu, tým lepšie". Dôraz na renesanciu klasických (neoklasických) hodnôt slobodnej trhovej ekonomiky (pružnosť cien a miezd) bol manifestovaný intenzívnym tlakom na dereguláciu ekonomiky (privatizáciu, decentralizáciu, odstránenie štátneho financovania programov sociálnej a priemyselnej politiky). Ako všemocný, resp. postačujúci regulátor makroekonomickeho vývoja sa prezentuje stabilná ponuka peňazí determinovaná tempom rastu potenciálneho produktu.

Ďalší "úder" keynesovským zásadám makroekonomickej regulácie dala ekonómia strany ponuky úplným spochybnením úlohy regulovania dopytu a jednoznačným obrátením záujmu na podnikateľské stimuly a ponukové efekty. Svojou požiadavkou výrazného zníženia daní rozšírila monetaristický útok na rozpočtové princípy keynesovskej makroregulácie o útok na jej fiškálne aspekty, osobitne na koncepciu jemného doladovania ekonomiky podľa priebehu cyklu.

Pravda, objektívne vynútené procesy štruktúrnej adaptácie vyspelých trhových ekonomík sa napriek búrlivým zmenám v ekonomicom myslení nepresadzovali priamočiaro a jednoznačne po línii priamo (ekonómia ponuky) či nepriamo (monetarizmus) ponukovostimulatívne stavaných politík. Na jednej strane preto, že fakticky celé desaťročie (od prvého ropného šoku po recesiu 1981-1982) trvalo uvedomenie si dvoch dôležitých skutočností. Po prvé, že narastajúce stagnačné, resp. stagflačné tendencie majú štruktúrny charakter. Po druhé, že priamym "živiteľom" tak inflačných, ako aj štruktúrnych problémov je aj uplatňovaná keynesovská dopytovostimulatívna hospodárska politika, realizovaná prostredníctvom rozsiahlych prerozdeľovacích procesov a rozpočtového deficitu. Jej ekonomicky i sociálne ochranné prvky boli najmä v západoeurópskych krajinách silne zakorenené. Na druhej strane však preto, že v reálnom videní súčasnej trhovej ekonomiky ako ekonomiky "zmiešanej", ktorá je veľmi vzdialená od klasicky pružných cenových a mzdových mechanizmov, nebolo miesta pre "slepú"

dôveru v teoreticky predpokladaný výrazne stimulatívny účinok ponukovoorientovanej makroregulácie na hospodársky rast a produktivitu práce.

Charakteristické preto je, že hoci po depresii zo začiatku 80. rokov sa dá hovoriť o všeobecnom prijatí ponukovostimulatívnych makroregulačných koncepcií, ich aplikačná podoba spravidla potláčala teoretickú (monetaristickú) "ortodoxiu" hospodárskopolitickým pragmatizmom, využívajúcim tak ponukové, ako aj dopytové stimuly.<sup>1</sup> V koncentrovanej podobe to znamenalo predovšetkým zrovnocenenie významu peňažnej a fiškálnej politiky v rámci tzv. fiscal-monetary-mix prístupu. Zároveň treba mať na zreteli, že jednotlivé makroregulačné politiky majú tak ponukovostimulatívny, ako aj dopytovostimulatívny účinok, pozorovateľný najmä pri porovnávaní ich krátkodobého a dlhodobiejšieho pôsobenia (napr. zníženie daní) s tým, že v krátkodobom horizonte sa spravidla výrazne prejavuje najmä dopytovostimulatívny efekt.

Tendencie k hospodárskopolitickému pragmatizmu zrejme napokon podporilo aj realistejšie hodnotenie "nevyhnutnosti" prísne monetaristickej terapie stagflačnej ekonomiky - teda ekonomiky nielen inflačnej, ale aj fungujúcej v (keynesovskej) situácii neúplného využitia výrobných zdrojov. Takýto pohľad na reálnu ekonomickú situáciu viedol napríklad k spochybneniu monetaristickej tézy o paralytickom efekte verejných investícií, resp. štátnych výdavkov na súkromné investície (crowding-out effect) a ponechal otvorené dvere pre rozpočtovú dopytovostimulatívnu hospodársku politiku - prinajmenšom pre podmienky recesnej situácie.

Ponukovoorientované makroregulačné prístupy sa teda presadzujú ako tendencia, ktorá síce do istej miery kopíruje boom konzervatívnych ekonomických teórií, v jadre sa však viaže predovšetkým na reálne zmeny v produkčných, teda ponukových štruktúrach národných ekonomík, ktoré si vyžiadali iné prístupy k oživeniu hospodárskej dynamiky než v podmienkach klasického ekonomického cyklu.

Osobitne silným stimulantom ústupu od keynesovských princípov makroekonomickej regulácie (a nimi umožnených selektívnych foriem štátnej štruktúrnej politiky) bola aj rastúca internacionalizácia svetového hospodárstva, a to z dvoch dôvodov. Po prvé, vzhľadom na nebezpečenstvo "exportu" inflácie z jednej krajiny do druhej prostredníctvom zahraničnoobchodných a menových vzťahov. "Inflačný syndróm" v podmienkach otvorenej ekonomiky nevyhnutne posunul ústredný záujem národných sústav makroekonomickej regulácie na otázky vonkajšej peňažnej rovnováhy. A práve tu sa azda najvypuklejšie ukazuje sys-

<sup>1</sup> "Ortodoxný" hospodárskopolitický konzervativizmus bol uplatnený fakticky iba v USA a vo Veľkej Británii, pričom vo Veľkej Británii sa najdôslednejšie realizovali zásady monetarizmu, zatiaľ čo v USA sa hospodárska politika riadila predovšetkým ekonómiou ponuky (v koexistencii s politikou rozpočtového deficitu). Spoločnou "ortodoxnou" črtou konzervatívneho experimentu v týchto krajinách bolo úplné ustúpenie od dôchodkovej politiky, hodnotenej ako celkom neschopnej riešiť problém stagflácie [6, s. 89].

témová neadekvátnosť keynesovského "modelu" novým podmienkam, ako modelu stavaného v zásade na podmienky uzavretej ekonomiky, ktorý narába s národnými hodnotami makroekonomických parametrov bez (potreby) konfrontačných či komparačných väzieb na vonkajšie ekonomické okolie. Vnútorňou príčinou tohto pre súčasnosť tak vážneho nedostatku keynesovského systému je zrejme predovšetkým nedocenenie peňažných faktorov v mechanizme reprodukcie. Ich centrálné postavenie v monetaristickej teórii jej naopak podstatne uľahčilo úlohu prepojenia národnej ekonomiky so zahraničím. Väzby medzi menovou (resp. kurzovou) a peňažnou politikou vytvárajú navonok jednoduchú schému na zabezpečenie vnútornej a vonkajšej rovnováhy, ktorých fungovanie v praxi je, pravda, oveľa komplikovanejšie a zďaleka nie spolaahlivé.

Narastajúca internacionalizácia národných reprodukčných systémov, a teda aj narastajúca interdependencia jednotlivých ekonomík, bola nepochybne jedným z dôležitých faktorov výraznej monetarizácie medzinárodných ekonomických vzťahov v posledných dvoch desaťročiach. To síce na jednej strane ďalej dynamizovalo internacionalizačné procesy, no na druhej strane podstatne obmedzilo možnosti slobodnej voľby národných "modelov" hospodárskej a v prvom rade makroekonomickej politiky. Je nepochybné, že čím viac je ekonomika otvorená, resp. liberalizovaná voči vonkajšiemu okoliu, tým viac je naň viazaná. Tým viac pozitívnych (alebo negatívnych) impulzov sa následne prenáša zo správne (alebo nesprávne) stanovenej kurzovej a celej menovej politiky do peňažnej i reálnej sféry ekonomiky. Od "nastavenia" (ktoré má samo osebe dosť úzke hranice, prekročiteľné nie "beztrestne") parametrov vonkajšej peňažnej rovnováhy potom závisí aj veľkosť manévrovacieho priestoru pre permissívnejšie alebo reštriktívnejšie aplikácie ďalších makroregulačných politík a v ich parametrickom rámci aj ďalších opatrení hospodárskej politiky.

Druhou príčinou tlaku na odstraňovanie diskkrétne intervencionistických hospodárskopolitických prístupov bola už spomínaná internacionalizácia národných reprodukčných procesov a vytváranie tomu adekvátnych nadnárodných regulačných mechanizmov na úrovni integračných zoskupení, medzinárodných ekonomických a finančných inštitúcií i transnacionálnych korporácií. Všetky tieto nadnárodné subjekty potrebujú pre svoju činnosť medzinárodne transparentné liberalizované trhové prostredie vo svojich záujmových sférach a z tohto hľadiska bola deregulácia národných ekonomík fakticky mechanizmovou podmienkou rozvinutia nadnárodných regulačných systémov.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Charakteristicky sa tieto posuny odzrkadlili napríklad v štruktúrnej politike, ktorá v "klasickej" podobe stimulujúcich, ale zároveň národne silne protežujúcich "dáždnikov" štátnej podpory spravidla odvetvovo vybraných sfér činnosti zostávala akousi baštou keynesovstva. Ako paradox sa potom javí, že mnohé, práve odvetvové štruktúrne ciele sa stali objektom nadnárodnej regulácie (osobitne v ES). Pravda, z liberálnych hospodárskopolitických kruhov sú takisto odmietané pre nadmerne intervenčionistický charakter.



## 2. Dilema makroekonomickej politiky transformácie

Hlboký hospodársky pokles v krajinách SVE v začiatkovej fáze transformačného procesu - t. j. v roku 1990, a najmä v roku 1991 - sa často prirovnáva k Veľkej depresii svetového hospodárstva z 30. rokov. Táto analógia, podporená dokumentovaným prudkým poklesom agregátneho dopytu s objavením sa pre tieto krajiny dosiaľ neznámeho fenoménu nezamestnanosti, ľahko zväzda k hľadaniu hospodárskopolitických riešení týchto problémov v rámci keynesovského modelu makroekonomickej regulácie.

Je však recesná situácia týchto ekonomík primárne problémom efektívneho dopytu? A sú splnené, resp. jestvujú aj ďalšie - vnútorné i vonkajšie - podmienky na to, aby dopytovostimulatívny model transformácie neprerástol do nekontrolovateľnej inflácie, ďalšieho poklesu ekonomickej výkonnosti a v konečnom dôsledku k dobrovoľnému "vydedeniu sa" týchto ekonomík zo svetového hospodárstva, o vstup do ktorého sa tak hlásia? Iba v zodpovedaní týchto otázok možno nájsť kľúč k orientácii makroekonomickej regulácie, k hierarchizácii cieľov hospodárskej politiky a spôsobov ich realizácie. Zodpovednosť tohto rozhodnutia zvyrazňuje skutočnosť, že opačne, resp. nesprávne stanovená diagnóza môže hospodársku politiku urobiť nielen neúčinnou v smere sledovaných kritériálnych cieľov, ale nebezpečne destabilizujúcou pre celý ďalší ekonomický vývoj.

Teoretické riešenie problému sa pritom komplikuje tým, že pod hospodársky kolaps transformujúcich sa ekonomík sa v istej miere (v akej, to je vecou diskusií) podpísali aplikované reštrikčné programy makroekonomickej stabilizácie. Stabilizačná reštrikcia mala skutočne dopytovo veľmi nepriaznivé dôsledky, čo, pravda, "nahralo" zástancom dopytovostimulatívnej makroregulácie. Nepriamo v ich prospech, resp. v neprospech konceptorov stabilizačných programov hovorí aj skutočnosť, že hĺbka hospodárskeho prepadu bola oproti predpokladom neporovnateľne väčšia. Makroekonomická rovnováha, dosiahnutá vo veľmi neistej polohe na zostupnej fáze ekonomickej výkonnosti, budí pritom oprávnené obavy z nebezpečenstva rozvinutia recesnej špirály v dôsledku zužovania peňažných kanálov medzi dopytovou a ponukovou stranou ekonomiky, resp. prinajmenšom z oveľa komplikovanejšieho prostredia, ktoré táto situácia vytvára pre oživenie hospodárstva.

Na ilustráciu uvádzame prognózu a výsledky prvého roku dvoch najporovnateľnejších programov stabilizačnej reštrikcie, aplikovaných s ročným odstupom v Poľsku (údaje za rok 1990) a v ČSFR (údaje za rok 1991) (tab. 1).

Keďže oba programy boli "šité na mieru" rovnakému veriteľovi - Medzinárodnému menovému fondu - podobnosť ich prognostickej časti nie je prekvapujúca. Zaujímavá je však podobnosť ich skutočných výsledkov, keď vezmeme do úvahy, že východisková situácia pri spustení programov bola v týchto dvoch krajinách značne odlišná. Zatiaľ čo poľskému stabilizačnému programu z roku

1990 predchádzalo takmer polročné obdobie indukovanej (kvázi) hyperinflácie [7, s. 525] v cenovo už v zásade liberalizovanej ekonomike, v ČSFR hladina maloobchodných cien za rok 1990 vzrástla iba o 20 % [11, s. 8] a k liberalizácii cien sa pristúpilo až aplikáciou stabilizačného programu od 1. 1. 1991.

T a b u ľ k a 1

Prognóza a výsledky prvého roka makroekonomických stabilizačných programov v ČSFR a v Poľsku

Ukazovateľ (v %)	Poľsko		ČSFR	
	odhad	skutočnosť	odhad	skutočnosť
HDP	-3,1	-18,0	-5,0	-15,9
priemyselná produkcia	-5,0	-25,0	-	-23,1
index rastu cien	120,0	190,0	130,0	158,0
nezamestnanosť	2,0	6,1	4,5	6,6
bežný účet PB	-0,8	+2,2	-2,5	+0,8

*Pramene:* [7, s. 529; 11, s. 8-9]; Zpráva o vývoji národného hospodárstvá ČSFR v roce 1991. [Bulletin FSÚ.] Praha, FSÚ 1992.

Vzhľadom na bezprostredne uvedené smeruje tento takmer zhodný vývoj v oboch krajinách predovšetkým k spochybneniu monetaristickej tézy o ľahšej stabilizačnej terapii hyperinflačnej ekonomiky<sup>3</sup> opierajúcej sa o pomerne rýchly efekt monetaristických programov stabilizácie viacerých latinskoamerických ekonomík z polovice 80. rokov. Prekvapujúce (azda) nie je, že pri preferencii monetárnych cieľov stabilizačnej reštrikcie sa v oboch ekonomikách zjavne najpriaznivejšie vyvíjala oblasť vonkajších menových vzťahov. Napokon pre obe je charakteristické, že oproti prognóze rádovo násobnejšiemu poklesu HDP zodpovedá podstatne nižší násobok dosiahnutej miery nezamestnanosti v porovnaní s odhadovaným stavom.

Stredobodom kritiky stabilizačných programov monetaristického typu je nadmerná miera peňažnej a rozpočtovej reštrikcie a jej rádovo podhodnotený negatívny efekt na ekonomické výsledky. Nie teda sám fakt aplikácie týchto programov, ktorým sa všeobecne priznáva ústredná mechanizmová funkcia pri uskutočnení manévru preorientovanie "ekonomiky potláčaného dopytu" na "ekonomiku pod tlakom dopytu", nerealizovateľného bez určitej miery makroekonomickej reštrikcie a následného hospodárskeho poklesu.

Pri unikátnosti transformačných procesov postsocialistických ekonomík, pri komplexnosti týchto procesov, meniacich mechanizmovú, inštitucionálnu i vlastnícku sféru reprodukčného systému, nie je fakticky možné vyčísliť mieru, ktorou

<sup>3</sup> "V podmienkach hyperinflácie bude jednoduchšie podstatne znížiť úroveň reálnych miezd a znehodnotiť peňažné zostatky, najmä tie, ktoré sú v držbe domácností." Citované podľa [7, s. 525].

sa na hĺbke hospodárskej recesie podieľala (iba) peňažno-rozpočtová reštrikcia. Faktorov, ktoré ovplyvnili celkový vývoj, bolo, ako dobre vieme, viac: od rozpadu trhov RVHP a "cenového šoku" liberalizácie vonkajších ekonomických vzťahov, až po špecifické formy správania ekonomických subjektov, využívajúcich, resp. zneužívajúcich zaostávanie legislatívneho i reálneho priebehu systémových zmien. Pritom pôsobenie všetkých týchto faktorov spätne vplývalo na makroekonomické výsledky reštrikčnej politiky.

Na druhej strane treba mať na pamäti, že prvotnou determinantou zvolenej miery peňažnej a rozpočtovej reštrikcie bolo prijatie vládnej stratégie vnútornej konvertibility meny (tak v Poľsku, ako aj v ČSFR), ktorá rozhodla o potrebnej úrovni menového kurzu, a teda aj o vysokej miere devalvácie národných mien. Tej potom musela zodpovedať aj vysoká miera monetárno-fiskálnej reštrikcie. (K tejto problematike pozri bližšie [8].)

Skutočnosť, že stanovenie miery peňažnej a rozpočtovej reštrikcie nie je v podmienkach otvorenej ekonomiky autonómnym procesom, ale viaže sa na úroveň menového kurzu, navodzuje myšlienku opačného postupu stabilizačného manévru: od určitej miery východiskovej monetárno-fiskálnej reštrikcie odvodiť menový kurz, resp. potrebnú mieru devalvácie meny.<sup>4</sup> V tomto prípade by sa na jednej strane dali lepšie zohľadniť reálne reprodukčné súvislosti stabilizačného manévru, jeho vnútroekonomické prostredie, a tým azda aj jeho uskutočnenie s nižšou mierou hospodárskeho prepadu a celkove nižšími spoločenskými nákladmi. Na druhej strane by toto riešenie neumožňovalo okamžite zaviesť aj vnútornú konvertibilitu meny, resp. miera devalvácie by musela byť natoľko vysoká, že by v ekonomike roztočila inflačnú špirálu. V praxi by sa zrejme dala prednosť určitej dočasnej priamej regulácii vonkajších ekonomických vzťahov, ktorá by rozložila liberalizačný proces do dlhšieho časového obdobia.

Z teoretického hľadiska naznačená "opačná" logika stabilizačného manévru je fakticky konfrontáciou aplikovaného monetaristického prístupu, odvíjaného od primárnej liberalizácie vonkajších ekonomických vzťahov s keynesovským prístupom, vychádzajúcim z vnútorných ekonomických podmienok, resp. konkrétne národných dopytových parametrov.

V duchu týchto úvah sa pohybuje aj pokus prof. K. Laskiho o interpretáciu príčin nadmernej recesie poľskej ekonomiky po aplikácii stabilizačného programu z roku 1990 [10]. Podľa K. Laskiho hlavnou príčinou nadmernej recesie bol sám stabilizačný plán, zostavený jednostranne na základe kvantitatívnej teórie peňazí a s úplnou ignoráciou teórie efektívneho dopytu. Keby sa podľa jeho mienky boli agregovali údaje plánu, týkajúce sa investícií, exportného prebytku a rozpočtového deficitu, mohla sa urobiť aproximácia výsledných úspor na rok 1990. A ak by sa k tomu bol urobil odhad sklonu

<sup>4</sup> Takto sa napríklad postupovalo v Izraeli pri aplikácii stabilizačného programu z rokov 1985-1986 [4].

k úsporám, mohla sa nájsť približná úroveň HDP v roku 1990. Výsledok tohto prepočtu by bol ukázal, že recesia vyvolaná plánom bude oveľa väčšia než v pláne oficiálne anticipovaná.<sup>5</sup>

Zmysel uskutočneného "dopytového" prepočtu netreba vidieť v totálnom odmietnutí nevyhnutnosti určitej miery makroekonomickej reštrikcie a jej recesných dôsledkov, ale v poukázaní na istú neserióznosť konceptorov monetaristických stabilizačných programov pri anticipovaní nižšej než skutočne vyvolanej miery hospodárskej recesie, ktorej výpočet (aj s vedomím väčšej či menšej nepresnosti) bolo možné s použitím dopytového aparátu uskutočniť. Ten by, pravda (nežiadúco), upozornil na veľké "blokačné" riziko stabilizácie v rámci prijatej stratégie vnútornej konvertibility v dôsledku devalváciou nastolených nadmerne tvrdých podmienok pre rozvinutie pozitívnej adaptačnej funkcie menového kurzu na reprodukčné štruktúry ekonomiky.

Aj keď je azda chyba, že pred "spustením" reštrikčných programov makroekonomickej stabilizácie sa nepristúpilo k serióznemu porovnaniu a vyhodnoteniu nákladov "pomalšieho" a "rýchlejšieho" stabilizačno-adaptačného manéveru, vypracovanie týchto analýz by v skutočnosti sotva prekročilo rovinu sporu dvoch teoretických doktrín. Oba varianty by boli rovnako postihnuté absolútnou nevedomosťou o "unikátnych" transformačných reakciách ekonomiky na taký či onaký balík hospodárskopolitických opatrení, o reakciách podmienených nielen samým charakterom hospodárskej politiky, ale aj spôsobmi a rýchlosťou zmien v inštitucionálno-vlastníckom prostredí, sociálnymi a ďalšími reakciami ekonomickej mikrosféry, a to tak v subjektivej rovine výrobcov - podnikov, ako aj v rovine finálnych spotrebiteľov - domácností.

Skutočnosť, že ekonomická rovnováha bola dosiahnutá za cenu takého veľkého hospodárskeho poklesu, v podmienkach, ktoré akoby samospádom ťahali ekonomiku do ešte hlbšej recesie, zjavne sa prihovára za (výrazné) uplatnenie dopytovostimulatívnej makroekonomickej regulácie. Spor o dlhodobejšiu, resp. aspoň strednodobú stratégiu makroekonomickej politiky štátu a jej voľbou determinované konkrétne hospodárske postupy a opatrenia však nemožno riešiť jednoduchou negáciou doteraz uplatňovanej politiky makroekonomickej reštrikcie. Východisko nenájde ani v doktrinárnej "ortodoxnej" voľbe medzi monetaristickou teóriou (M. Friedmana) a teóriou efektívneho dopytu (J. M. Keynesa).

Skúsenosť vyspelých trhových ekonomík ukázala, že teoretický spor *Friedman versus Keynes* je v praxi sporom o prednostne (v tendencii, nie však absolútne) ponukovostimulatívne alebo dopytovostimulatívne orientovanú stratégiu makroekonomickej regulácie. Z tohto hľadiska každá z oboch teórií obsahuje mecha-

---

<sup>5</sup> Podľa autorovho prepočtu by redukcia úspor (v roku 1990 v porovnaní s rokom 1989) v dôsledku aplikácie plánu vyvolala pokles HDP o 28 %. To, že skutočný výsledok nebol až taký dramatický, prisudzuje dosiahnutému pozitívnemu vývoju zahraničnoobchodnej bilancie. Blížšie [10, s. 9-10].

nizmy pôsobiace tak na ponukovú, ako aj na dopytovú stranu ekonomiky. Ich odlišnosť je skôr v kvalite zmien, ktoré tieto mechanizmy svojím pôsobením vyvolávajú, a v priestorovom kontexte ("protektionistický" národnom alebo "liberálne" internacionálnom) ich systémového chápania všeobecnej ekonomickej rovnováhy, ktorý potom determinuje aj možnú voľbu konkrétnych nástrojov a foriem hospodárskej politiky.

Ak základným problémom ekonomickej transformácie je nedostatočne "silná" dopytová strana ekonomiky (ako to evokujú výsledky programov typu monetárno-fiskálnej reštrikcie), potom by sa stratégia makroekonomickej politiky mala, prirodzene, orientovať na prednostné stimulovanie (agregátneho efektívneho) dopytu. Je to však správna diagnóza?

Analýza vývoja ekonomiky ČSFR (a v rámci nej ekonomiky SR a ČR) v roku 1991 ukázala (pozri napr. [3, s. 13-20]), že zníženie reálneho finálneho dopytu (súkromná a verejná spotreba, hrubé investície, saldo dovozu a vývozu) v porovnaní s úrovňou z roku 1990 nebolo v rozhodujúcej miere spôsobené bezprostredne peňažno-rozpočtovou reštrikciou. Určujúcu - a vo vzťahu k dopytu opäť sprostredkovanú (druhospupňovú) - úlohu tu zohrala vonkajšia liberalizácia cien, resp. devalvácia meny, ktorá svojím všeobecným efektom zdraženia dovážaných tovarov ovplyvnila v našich podmienkach vysokej dovoznej náročnosti v oblasti surovinových a energetických vstupov prvorado ponukovú stranu ekonomiky. (Znižovaniu finálneho dopytu zodpovedalo v oboch republikách narastanie podielu výdavkov na výrobnú spotrebu. Bližšie [3, s. 13-15].) Zdraženie výrobných vstupov spôsobilo následný inflačný vývoj cien nielen v nadväzujúcich výrobách, ale vo všetkých sektoroch ekonomiky.<sup>6</sup>

Ak konštatujeme, že pensum problému transformácie postsocialistických ekonomík sa nachádza na strane ponuky, potom aj základná stratégia makroekonomickej regulácie a v ňou vymedzenom rámci aj nosná časť opatrení hospodárskej politiky štátu by mala byť primárne orientovaná na stranu ponuky. V prospech tohto záveru hovorí aj analógia riešenia nevyhnutnosti štruktúrnej adaptácie vyspelých trhových ekonomík v 70. a 80. rokoch.

Štruktúrnoadaptatívny (resp. ponukový) problém transformačných procesov ekonomík krajín SVE, spojený s kritickou situáciou dopytovej strany ekonomiky, však ťažko bude hľadať riešenie v rámci konvenčných či štandardných teoretických východísk typu voľby *Friedman versus Keynes*, ba zrejme ani v ich bežnej pragmaticky "zmiernivej" aplikácii. Neštandardné ekonomické prostredie totiž

<sup>6</sup> V týchto súvislostiach devalvácia spôsobila v česko-slovenskej ekonomike (a v ďalších ekonomikách krajín SVE, ktoré transformačný proces "zavesili" na stratégiu vnútornej konvertibility meny) podobný ponukový cenový šok, akými boli v 70. rokoch ropné a ďalšie surovinové a energetické šoky pre vyspelé trhové ekonomiky. Devalvácia tak okrem iného riešila odloženú potrebu zrealizovania cien materiálnych vstupov, zanedbanú v dôsledku dlhodobého nepochopenia krajín bloku RVHP, že pohyby svetových cien v 70. rokoch mali všeobecný a objektívny charakter, daný kvalitatívnymi zmenami v medzinárodnej deľbe práce.

čoraz zjavnejšie dáva najavo, že právo ono je jedným z ťažiskových faktorov, ktoré spôsobujú - resp. znásobujú - fakticky neanticipovateľné nepriaznivé reakcie transformujúcich sa ekonomík na štandardné metódy ekonomickej regulácie. Hľadanie nových riešení oživenia ekonomík krajín SVE sa tak stáva ťažiskovou úlohou, ekonomickej teórie.<sup>7</sup> Na to je, pravda, potrebná identifikácia týchto neštandardných charakteristík a situácií.

### 3. Kontroverzia medzi štandardnou politikou a neštandardným ekonomickým prostredím

Prvá mystifikácia vzťahu medzi štandardnou ekonomickou teóriou a reálnou situáciou v transformujúcich sa ekonomikách je obsiahnutá už v označovaní programov stabilizačnej reštrikcie za "učebnicovú" ukážku aplikácie monetaristickej teórie v hospodárskopolitickej praxi. Z toho sa potom hlavný podiel na nadmernom hospodárskom prepade v začiatku transformačného procesu pripisuje zvolenej peňažno-rozpočtovej makroekonomickej reštrikcii. Obe tvrdenia sú zjednodušené polopravdy, ktoré na jednej strane svojim vlastným dogmatickým výkladom akoby sa usilovali o zobrazenie terajšej hospodárskopolitickej línie, ako línie ovládnutej monetaristickou dogmou, na druhej strane im uniká, že akokoľvek úporná by bola takáto snaha, systémové podmienky transformujúcich sa ekonomík nedávajú šancu na jej jednoznačné presadenie. (Tie svojou štruktúrnou rigiditou sú skôr rádozo znásobenou karikatúrou keynesovského videnia ekonomiky 20. storočia s nepružnými trhmi a ich inštitucionálnym zázemím.) V reálnom pohľade na súčasnú štandardnú - t. j. "zmiešanú" - trhovú ekonomiku o takéto dogmatické presadenie jednej ekonomickej doktríny ani nejde.

Čo sa týka monetaristickej "čistoty" aplikovaných programov, ústredné miesto monetárnej politiky v makroekonomickej regulácii vedie, pravda, aj k takpovediac monetaristickému radeniu hospodárskopolitických cieľov: vychádza sa teda z opatrení na potlačenie inflácie a vytvorenie transparentného prostredia pre dlhodobejšie stabilný hospodársky rast. Predpokladanou "cenou" tohto postupu je prechodné zníženie reálneho outputu a nárast nezamestnanosti, ktorú postupne "odsajú" nové investície, podnietené stabilizáciou ekonomického prostredia a obnovením alokačnej funkcie ceny.

V skutočnosti však v žiadnej z reformujúcich sa krajín SVE nebola prijatá výhradná, "ortodoxná" monetaristická politika stabilizácie. Odhliadnuc od rozličných a v jednotlivých krajinách rozlične a v rozličnej miere uplatňovaných dovozných obmedzení a iných administratívnych regulačných opatrení, "zmäkčujúcich" nastolené "divoké trhové prostredie", aplikované programy sa od ich monetaristickej "ortodoxie" odlišovali vo dvoch hlavných skutočnostiach. Prvou

<sup>7</sup> Niektorým teoretickým súvislostiam politiky oživenia tranzitívnych ekonomík budeme venovať pozornosť v samostatnom príspevku.

je, že peňažno-rozpočtová reštrikcia je sprevádzaná dôchodkovou a sociálnou politikou. Z tohto hľadiska sú tieto programy blízke programom stabilizácie (hyper)inflačných ekonomík latinskoamerických krajín, ale napríklad aj Izraela, ktoré sa v teórii hospodárskej politiky zvykli označovať ako "heterodoxné" [2; 4; 5]. Druhou je fakt, že monetárnej reštrikcii chýbala zodpovedajúco vedená jej zrkadlová strana - fiškálna politika, prvorodo (nie však iba) v dôsledku absencie adekvátnych daňových sústav.

Analógia v charaktere stabilizačných programov ekonomík SVE s hospodárskopolitickými riešeniami problémov latinskoamerických krajín sa často hodnotí ako odstrašujúci príklad mechanickej aplikácie diktátom MMF nanútenej stabilizačnej politiky bez ohľadu na historické odlišnosti "civilizačného" modelu latinskoamerickej a stredoeurópskej spoločnosti, ako aj na odlišné východiskové ekonomické podmienky transformačného procesu v týchto dvoch regiónoch. Napriek tomu sa nazdávame, že latinskoamerická skúsenosť stojí krajinám SVE za povšimnutie, a to jednak z hľadiska miery úspešnosti realizácie cieľov stabilizačných programov, jednak z hľadiska predpokladov, ktoré vytvorili pre ďalší hospodársky vývoj.

Programy makroekonomickej stabilizácie realizované v Bolívii, Argentíne, Brazílii a Izraeli v rokoch 1985-1986 [4; 14; 5; 2] sa zakladali na monetárno-fiškálnej reštrikcii, postavenej na devalvácii meny, resp. menovej reforme a fixácii menového kurzu na americký dolár, a na prudkej redukcii rozpočtového deficitu, dosiahnutej jednak škrtmi na výdavkovej strane rozpočtu, jednak zvýšením cien produkcie verejného sektora, a tým posilnením príjmovej strany štátneho rozpočtu. Súčasťou, resp. prípravnou fázou všetkých týchto programov boli reformy daňových sústav, koncipované v duchu rozšírenia daňovej základne s cieľom dosiahnuť zvýšenie daňových výnosov. S výnimkou Bolívie, kde ako v jedinej stricto sensu hyperinflačnej ekonomike bol aplikovaný "ortodoxný" stabilizačný program, tieto programy obsahovali dôchodkovú politiku a v niektorých prípadoch bola použitá aj silnejšia protiinflačná brzda - zmrazenie cien a miezd.

Výsledky všetkých týchto programov sa hodnotia ako úspešné z hľadiska ich rýchleho dezinflačného efektu. Pomerne pozitívne sa hodnotia aj z hľadiska relatívne rýchleho prekonania vyvolanej hospodárskej recesie. Za silný "psychologický" faktor úspešnosti programov sa považuje dôvera vládam v správnosť a nevyhnutnosť realizovaných opatrení, ktorá pozitívne menila "racionálne očakávania" verejnosti, a tým pribrzdžovala vývoj inflácie. Skeptickejšie sú závery o reálnej dlhodobšej stabilizácii týchto ekonomík, lebo hospodárske oživenie a následné rozšírenie agregátneho dopytu je opakovane sprevádzané novými inflačnými tlakmi, ktoré sa musia priebežne korigovať pritvrdzovaním peňažnej a dôchodkovej reštrikcie. Problémom všetkých ekonomík zostáva potreba uskutočnenia zásadných štruktúrnych zmien. Pre ne dezinflačný proces vytvoril iba nevyhnutný predpoklad, neotvoril však konkrétnu cestu.

Môžeme z viacerých podobnostných prvkov schémy i priebežných výsledkov makroekonomickej stabilizačnej politiky v latinsko-amerických a stredoeurópskych transformujúcich sa ekonomikách vyvodit iba rezignujúce konštatovanie

"rovnaká terapia - rovnaké výsledky"? Bolo by chybou, keby "áno" iba na základe absolutizácie spoločnej negatívnej skúsenosti istého "zablokovania" štruktúroadaptívneho rozmeru procesu ekonomickej transformácie. Tento moment hovorí skôr o skutočnosti, že v oboch skupinách krajín nie sú "štandardné" trhové podmienky a mechanizmy natoľko rozvinuté, aby sa proces štruktúrnej adaptácie ekonomiky mohol začať uskutočňovať bez cieľných, štátom zámerne stimulovaných programov štruktúrnych zmien. Tie však už bude nevyhnutné koncipovať na základe daných konkrétnych ekonomických - a nielen ekonomických - podmienok tej-ktorej krajiny. V závislosti od vnútroekonomických podmienok sa napokon bude utvárať aj relácia medzi ich ponukovo a dopytovo-orientovanými stimulmi.

Obe skupiny krajín sú na túto cestu vybavené vo vzájomnom porovnaní istými výhodami i nevýhodami. Spoločnou "neštandardnou" črtou inštitucionálnovlastníckeho a organizačného charakteru ekonomík všetkých týchto krajín je vysoký podiel štátneho, resp. verejného sektora. Jeho odbúranie - privatizácia - je nevyhnutnou podmienkou jednak demonopolizácie a vytvorenia konkurenčného prostredia, jednak monetarizácie ekonomiky, potrebnej napríklad na plnohodnotné fungovanie úrokovej miery v prospech oživenia investícií súkromného sektora (odblokovanie crowding-out efektu).

Výhodou latinskoamerických ekonomík je existencia trhového prostredia a inštitúcií trhu, hoci v akokoľvek oklieštenej podobe a s kritickými deformáciami sféry rozdeľovania (extrémna polarizácia dôchodkov). Tento problém napokon do istej miery riešili spomínané daňové reformy, ktorých pozitívny význam sa všeobecne oceňuje ako jeden z kritériálnych faktorov dobrého ústretového správania fiškálnej sféry, napomáhajúcej vyrovnávanie tlaku monetárnej reštrikcie počas pôsobenia stabilizačných programov. Inštitucionálna bariéra nevyhovujúcej daňovej a mzdovej sústavy, resp. faktická nemožnosť kompenzácie peňažnej reštrikcie daňovou stimuláciou bola na druhej strane jedným z kritických bodov "monetaristických" stabilizačných programov aplikovaných na ekonomiky krajín SVE. Tento problém by, pravda, mal formálne zaniknúť s prechodom na nové daňové sústavy, reálne však bude pretrvávať, kým bude fiškálny rozmer makroekonomickej i (prípadnej) selektívnej hospodárskej politiky narážať na neexistenciu (resp. kritický nedostatok) prirodzených trhových adresátov fiškálnej politiky, t. j. predovšetkým súkromných podnikateľských subjektov. Výhodou ekonomík stredoeurópskych krajín v proňvaných súvislostiach je diferencovanejšia, a preto azda aj potenciálne adaptabilnejšia produkčná štruktúra a neporovnateľne vyššia kvalita ľudského kapitálu.

Jedným z poučení z realizácie stabilizačných programov v latinskoamerických krajinách, ktoré by mohlo byť istým metodickým návodom na koncipovanie programov štruktúrnych zmien v oboch skupinách krajín, je pozitívny efekt dôveryhodnosti aplikovaného programu. Dlhodobá udržateľnosť programu z hľadiska záujmov a potrieb všetkých skupín obyvateľstva sa ukázala ako dodatočný



stabilizačný faktor pri vytváraní budúceho ekonomického prostredia, osobitne v súvislosti s inflačnými (resp. neinflačnými) očakávaniami. Význam "udržateľnosti" pri realizácii programov štruktúrnej adaptácie je pozoruhodne rozpracovaný v štúdiu [13]. V krajinách SVE tu však môže ako istý blokačný faktor pôsobiť opačná deformácia sféry rozdeľovania - nadmerná nivelizácia dôchodkov. V porovnaní s latinskoamerickými krajinami tým priemerný (relatívne vysoký) životný štandard dosahuje rádovo väčší počet obyvateľstva, čím sa aj "latka" priechodnosti, resp. udržateľnosti programu posúva na vyššiu úroveň.

Ak sa vrátíme do regiónu transformujúcich sa krajín SVE, potom pri vedomí naznačených a ďalších preukázateľných subjektových a inštitucionálnych prvkov neštandardného (netrhového) prostredia ekonomík týchto krajín je skutočne ťažko odhadnúť, do akej miery sa na zaznamenanú hĺbku hospodárskeho prepadu podieľala uplatňovaná reštrikčná makroekonomická politika (a liberalizácia vonkajších ekonomických vzťahov v danej miere devalvácie meny) a do akej miery odchýlky od "štandardne" vyrátaného očakávaného stavu spôsobilo samo toto neštandardné prostredie.

Skutočnosť, že výsostne trhové metódy regulácie sa aplikovali na výsostne netrhové subjektovo-inštitucionálne prostredie, sa zjavne podcenila (alebo opomenula?) už pri "spustení" programov makroekonomickej stabilizácie. Uvedený protiklad pritom nie je chybou modelových riešení ekonomickej transformácie, ktoré sa v zásade opierajú o päť nevyhnutných prvkov: privatizáciu, demonopolizáciu, liberalizáciu cien, liberalizáciu zahraničného obchodu a konvertibilitu meny. V ideálnom modelovom riešení totiž tieto prvky majú práve v uvedenom poradí význam postupných krokov, ktoré vedú najprv k vytvoreniu trhového prostredia a potom až k jeho "vyregulovaniu" do rovnovážneho stavu v domácom, a napokon v zahranično-ekonomickom prostredí. Z tohto hľadiska sa v reálnom priebehu transformačného procesu narušila práve uvedená logická postupnosť jednotlivých krokov.

Problémom tejto modelovej postupnosti sa však pri aplikácii reštrikčného monetaristického režimu ekonomickej stabilizácie ukázal nesúlad v možnej rýchlosti uskutočnenia jednotlivých krokov. Nevzalo sa do úvahy, že realizácia prvých dvoch krokov, ktoré mali viesť k vytvoreniu trhového prostredia, nebude automatickým výsledkom "zbožného" želania privatizovať a demonopolizovať, v dôsledku ktorého sa ekonomické subjekty (podniky) začnú okamžite správať trhovým spôsobom. Rovnako sa tu nevzalo do úvahy, že zrkadlovým predpokladom trhového správania podnikovej sféry je rozvinutá sústava inštitúcií trhovej ekonomiky (osobitne napríklad bankového systému a daňovej sústavy) ako nevyhnutného prevodového mechanizmu medzi hospodárskopolitickými zámermi centra (štátu) a individuálnymi samostatnými trhovými subjektmi (podnikmi). Privatizácia a demonopolizácia sú svojou podstatou vždy procesom, rozloženým do určitého (dlhodobejšieho) časového obdobia (o čom názorne svedčia skúsenosti vyspelých trhových ekonomík), a v úplnom protiklade so "štandardnou"

logikou veci sa pritom práve tu očakávalo od transformujúcich sa ekonomík "neštandardné" správanie. Nasledujúce tri kroky sa naopak dajú uskutočniť rýchlo, resp. tak, ako sa realizovali - "šokom". V reálnom čase tak "predbehli" zavŕšenie prvých dvoch krokov a ich pôsobenie sa fakticky stretlo s akýmsi inštitucionálnym vákuom. Stav "inštitucionálneho vákuu", pravda, blokuje "štandardné" pôsobenie akýchkoľvek (nielen monetaristických) hospodárskopolitických opatrení a blokuje aj samu možnosť vypracovania či už ponukovo, dopytovo, alebo obojstranne orientovanej hospodárskopolitickej stratégie.

Význam identifikácie inštitucionálnej a hospodárskopolitickej zložky fungovania ekonomického systému veľmi dobre pochopili inštitucionalistické prúdy ekonomického myslenia.<sup>8</sup> Inštitucionálne bariéry transformačných procesov post-socialistických ekonomík tak zjavne otvárajú priestor pre výrazné oživenie inštitucionalistických a neoinštitucionalistických teórií. Ich tvorivá šanca je nielen v oblasti hľadania "modelu" nového inštitucionálneho usporiadania trhu (vrátane regulačnej funkcie štátu) v týchto krajinách, ale - vzhľadom na ich spoločensky, historicky, ekologicky atď. širšie videnie vývojových súvislostí súčasného sveta [12] - v možnom zohľadnení dôležitých "národných" charakteristík tej-ktorej krajiny pri koncipovaní transformačných stratégií ekonomík krajín SVE. Rešpektovanie národných diferencií by sa, pravda, nemalo posunúť do alibistickej polohy zámerného "zmäkčovania" sociálno-ekonomického prostredia, ale malo by smerovať predovšetkým k ofenzívnemu využitiu všetkých latentných potencií, ktoré tieto krajiny nepochybne majú. Tie je však potrebné predovšetkým odhaliť a potom cieľavedomo kultivovať.<sup>9</sup>

## Namiesto záveru

Teoretický spor o hospodársku politiku vo vyspelých trhových ekonomikách, manifestovaný v 70. a 80. rokoch postupným vytlačáním fiškálno-keynesovských dopytovostimulatívnych metód makroekonomickej regulácie monetárno-friedmanovskými ponukovostimulatívnymi metódami, bol súčasťou širšieho (doktrínárneho) konzervatívneho obratu ku "klasickým" hodnotám slobodného trhového hospodárstva. Je azda príznačné, že v súvislosti s "hľadaním pravdy" o podstate hospodárskopolitických príčin narastajúcich problémov vo fungovaní reprodukčných mechanizmov vyspelých trhových ekonomík, ktoré boli objektívnou praprí-

<sup>8</sup> Lapidárne je však obsiahnutý aj v nemeckej ordoliberalistickej teórii v rámci euckenovských tzv. konštitučných princípov (zákonodarstvo, menová a daňová sústava, vlastnícke vzťahy atď.) a regulačných princípov (hospodárska, sociálna, regionálna, antimonopolná atď. politika štátu) trhového hospodárstva.

<sup>9</sup> Mnohé problémy, ktoré procesom spoločensko-ekonomickej transformácie v krajinách SVE spôsobuje práve jestvujúca inštitucionálna priepasť a podnety na hľadanie netradičných, "alternatívnych" hospodárskopolitických stratégií, sú naznačené a teoreticky vyargumentované v pozoruhodnej štúdií rozsiahleho medzinárodného autorského kolektívu AGENDA '92 [1].

činou sporu dvoch "veľkých" teoretických ortodoxií, neortodoxní ekonómovia konštatovali, že "kráľ je nahý". Renomovaný predstaviteľ neoinštitucionalizmu J. K. Galbraith sa vtedy vyjadril, že problematickosť hospodárskopolitických odporúčaní vyplýva z "ich sklonu zaostávať za meniacim sa ekonomickým kontextom a inštitúciami, pre ktoré sú predpisované ... Súčasnú ekonomickú receptúru sú určené pre svet, ktorý už prestal, alebo čiastočne prestal existovať" (cit. podľa [9, s. 9]).

Zaostávanie formovania inštitucionálneho prostredia za potrebami hospodárskopolitických riešení ekonomickej transformácie krajín SVE priamo ponúka parafrázu tejto Galbraithovej myšlienky do záveru, že veľkým hospodárskopolitickým problémom týchto krajín naopak je, že "súčasnú ekonomickú receptúru sú určené pre svet, ktorý ešte nezačal, alebo iba čiastočne začal existovať".

Došlo 10. 2. 1993

## Literatúra

- [1] AGENDA '92 for Socio-Economic Reconstruction of Central and Eastern Europe. International Institute for Peace. Forschungstelle für Sozio-Ökonomie der ÖAW. Wien 1992.
- [2] CARDOSO, E. A. - DORNBUSCH, R.: Brazil's Tropical Plan. The American Economic Review, marec 1987, zv. 77, č. 2.
- [3] Ekonomika Slovenska na začiatku transformačného procesu. Bratislava, Ústav ekonomickej teórie SAV 1992.
- [4] FISCHER, S.: The Israeli Stabilization Program, 1985-1986. The American Economic Review, marec 1987, zv. 77, č. 2.
- [5] HEYMANN, D.: The Austral Plan. The American Economic Review, marec 1987, zv. 77, č. 2.
- [6] IŠA, J.: Monetarizmus a jeho vplyv na hospodársku politiku. Finance a úvér, 1990, č. 2.
- [7] KOLODKO, G. W.: Prechod od socializmu a stabilizačná politika. Poľská skúsenosť. Ekon. Čas., 39, 1991, č. 7.
- [8] KREJČÍ, I.: Teoreticko-metodologické prístupy k formovaniu a fungovaniu menového kurzu v transformácii česko-slovenskej ekonomiky. Ekon. Čas., 40, 1992, č. 6.
- [9] KREUTER, J.: Destrukce stability ekonomického vývoje vyspělého kapitalismu v 60. a 70. letech. Praha, Academia 1983.
- [10] LASKI, K.: Transition from Command to Market Economies in Central and Eastern Europe: First Experiences and Questions. Wien, Forschungsberichte, marec 1992, č. 181.
- [11] Memorandum o hospodárskej politice. Vláda ČSFR. Hospodárske noviny, 1991, č. 13.
- [12] PETRIČOVÁ, J.: Neoinštitucionalistické prúdy v súčasnej ekonomickej vede. Ekon. Čas., 40, 1992, č. 10.
- [13] RODRIK, D.: How Should Structural Adjustment Programs be Designed? World Development, 1990, zv. 18, č. 7.
- [14] SACHS, J.: The Bolivian Hyperinflation and Stabilization. The American Economic Review, marec 1987, zv. 77, č. 2.
- [15] Scenár ekonomickej reformy. Národná obroda, 5.-10. 9. 1990.
- [16] TOBIN, J.: Keynes' Policies in Theory and Practice. Challenge, november-december 1983.

---

## THE TRANSITION MACROECONOMIC POLICY: A NEW "FRIEDMAN VERSUS KEYNES" CONTROVERSY?

Zora KOMÍNKOVÁ

In the optics of the economic policy discussions in the western countries (personified in the controversy "Friedman versus Keynes") the article tries to outline the importance of economic determinants which are to be respected by Governments of the Middle European countries in choosing their transition economic policy (respecting the condition of national economy opening).

Though it seems that the issue of the transition recession is on the demand-side of the economy (demand shortage as a result of the macroeconomic stabilizing policy measures), the actual roots of the economic transition problems are to be looking for in an inefficient functioning of production structures, then on the supply-side of the economy. Accordingly the economic policy solutions have to be orientated on promoting primarily the structural changes in the economy.

In the last part there are analyzed theoretical principles of the restrictive macroeconomic stabilization programmes which have been applied in Poland and CSFR. The author emphasize that the arise of the so-called institutional vacuum (non-existence of market agents and basic market regulating institutions) obstruct the application of the standard theory (the keynesian and the monetarist as well) of macroeconomic regulation and economic policy in these countries. It can be expected that this situation will cause some revitalization of the institutional flows in the economic theory which approaches to the macroeconomic policy are explicitly confronted with the given microeconomic environment.

# Monopoly, štruktúra priemyslu a regulácia<sup>1</sup>

Ladislav UNČOVSKÝ\*

## 1. Organizácia priemyslu a monopoly

Teória trhových štruktúr - uvedená napr. v práci Unčovský a kol. [20] - slúži skôr na celkovú orientáciu, menej na účely zdôvodnenia praktických opatrení hospodárskej politiky. Možno povedať, že táto teória síce identifikuje hlavné problémy jednotlivých základných typov trhových štruktúr, ako je voľná súťaž, monopol a monopolná súťaž, neanalyzuje však také otázky, ako je koncentrácia jednotlivých odvetví, bariéry vstupu a pod.

Uvedené problémy skúma u nás zatiaľ málo rozšírená vedecká disciplína - *organizácia priemyslu* (industrial organization). Ide o relatívne novú disciplínu, ktorá sa obsahom i metódami podstatne odlišuje od náuky u nás v minulosti rozvíjanej pod obdobným názvom, ako aj od rovnako nazývanej disciplíny pestovanej v západnej Európe, so zameraním na vnútornú organizáciu podnikov. Zriedkavejšie sa používa aj názov *priemyselná ekonomika* (industrial economics).

Organizácia priemyslu ako osobitná disciplína sa spája s menom E. S. Masona, ktorý sa touto problematikou zaoberal v 30. rokoch. Významný je aj príspevok známeho ekonóma G. J. Stiglera v 50. rokoch (pozri jeho prácu [17]), ako aj publikácie J. Baina [2], F. M. Scherera [13] a príručka [14], ktorú redigovali R. Schmalensee a R. D. Willig. Príspevok Európy v tejto oblasti je doteraz veľmi málo výrazný. Známe sú napr. práce M. W. De Jonga a kol. [7] a J. Tirolea [19]. V nemeckej oblasti táto teória priamo súvisí s teóriou podnikového hospodárstva (A. Stepan [16]). Obsahovo ináč bola zameraná už spomínaná u nás pestovaná ekonomika priemyslu.

Organizácia priemyslu je disciplína, pri ktorej spôsobuje problém už preklad názvu. Pojem *industry* je často vhodnejšie prekladať ako *odvetvie*. V práci T. H. Naylor a kol. [10] sa poukazuje na možnosti vzájomnej zámenny pojmov *trh*, *priemysel* a *trhová štruktúra*. Akceptovateľná je najmä zameniteľnosť pojmu *priemysel* (resp. *odvetvie*) a *trh*. Kým trh je zoskupenie kupujúcich a predávajúcich, priemysel je zoskupenie predávajúcich (výrobcov). V ďalšom texte budeme pojem *priemysel* a *odvetvie* zamieňať podľa konkrétnych súvislostí.

<sup>1</sup> Článok vznikol v rámci riešenia grantovej úlohy MŠV č. 1/9991403/92 - Modely pre analýzu fungovania a rastu podniku v trhovom hospodárstve.

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

Treba podotknúť, že konkrétne vymedzenie odvetvia má dôležitý význam aj z praktických hľadísk, napr. pri posudzovaní trhového podielu, dominancie v odvetví a pod. K rôznym vymedzeniam odvetvia patria rôzne hodnoty podielov na trhu. Tieto skúsenosti sú známe aj z niektorých bývalých centrálnych riadených ekonomík.

Konkrétne organizačná charakteristika trhových štruktúr v teórii sa zakladá predovšetkým na empirických údajoch o koncentracii. J. Bain [2] ukázal, že štruktúra trhu v praxi zodpovedá organizácii trhu, ktorá rozhoduje o súťaži a tvorbe cien. Táto organizácia je charakterizovaná predovšetkým mierou koncentrácie.

Mieru koncentrácie predstavuje pomer predajov najväčších predávajúcich k celkovému objemu predajov odvetvia. V praxi USA sa pritom uvažuje so štyrmi najväčšími predávajúcimi, ktorých podiel na celkovom objeme predajov charakterizuje koncentráciu priemyslu ako "pomer štyroch podnikov". Hodnoty tohto ukazovateľa v niektorých odvetviach za rok 1982 sú uvedené v tabuľke 1 a sú prevzaté z práce Scherera [13]. Kritici poukazujú hlavne na skutočnosť, že nedostatočne rozlišuje vnútorné rozdelenie koncentrácie medzi hlavnými predávajúcimi.

V úvislosti s meraním stupňa koncentrácie sa naráža aj na problém vymedzenia odvetvia, resp. jeho častí (napr. u nás používané odbory) a neraz sa vychádza z prevažne technických hľadísk. Vzhľadom na využívanie pojmu odvetvia z hľadiska merania koncentrácie a podielu na trhu sa pri vymedzení odvetvia vyžaduje viac hľadisko dynamické. Ukazuje sa, že rôzne vymedzenia odvetvia dávajú odlišné obrazy o podiele koncentrácie a o podiele jednotlivých podnikov na trhu.

Osobitnú zmienku si zasluhuje využívanie Hirschmannovho-Herfindahlovho (HH) indexu, pôvodne vypracovaného na posudzovanie účinku fúzií ako nástroja protimonopolnej politiky. Ukazuje sa však možnosť podstatne univerzálnejšieho využívania tohto indexu ako miery koncentrácie, o čom svedčí práve tabuľka 1.

Mieru koncentrácie silne ovplyvňuje aj rozdelenie vzájomného pomeru podielu podnikov na trhu. Nápadne to ukazujú tzv. krivky koncentrácie jednotlivých odvetví, ktoré predstavujú kumulatívne krivky rozdelenia podielu na trhu. Novšie výskumy, napr. výsledky F. M. Scherera ukazujú význam otázky koncentrácie, poukazujú však aj na potrebu ich doplnenia o ďalšie údaje. Dôležitú úlohu má napr. aj veľkosť podniku, meraná najmä vlastným kapitálom, pričom je však dôležité, že veľkosť neznamená automaticky aj monopolnú silu. V USA v roku 1984 pracovalo 3,2 miliónov kapitálových spoločností a 12,5 mil. osobných spoločností a jednotlivcov mimo poľnohospodárstva. Pritom najväčší koncern General Motors vlastnil 1,5 % všetkých aktív nefinančných spoločností s 876 000 zamestnancami; 1313 spoločností s hodnotou aktív nad 250 mil. USD kontrolovalo 68 % aktív. (Ďalšie ukazovatele možno nájsť priamo v citovanej knihe F. M. Scherera.)

Tabuľka 1  
Koncentrácia vybraných odvetví v USA

Ukazovateľ	Podiel podnikov		Počet podnikov	Index HH
	4	8		
osobné autá	97	99	.	.
chladničky a mrazničky	94	98	39	2745
meď	92	100	7	2483
niektoré výrobky z obilnín	86	.	32	.
ploché sklo	85	.	49	2032
elektrické lampy	91	96	113	.
cigarety	90	.	8	.
pneumatiky	66	86	108	1591
hliník	64	88	15	1704
lietadlá	64	81	139	1351
mydlá a detergenty	60	63	642	1306
pivo a nápoje zo sladů	77	94	64	2089
vysoké pece a valcovne	42	64	211	650
textilné stroje	22	32	511	200
rafinérie ropy	28	48	282	380
cement	31	52	119	469
farmaceutické výrobky	26	42	584	318
mlieko	16	27	853	151
nealkoholické nápoje	14	23	1236	109
skrutkárské výrobky	8	11	1744	30

Už v úvode sme spomenuli, že teória organizácie priemyslu je silne orientovaná na USA. Všetky analýzy aj výsledky sú zamerané na tamojšie pomery. Na porovnanie so situáciou v iných priemyselných krajinách uvádzame tabuľku 2 o agregovanej priemyselnej koncentrácii 10 krajín [13].

Tabuľka 2 obsahuje údaje za najväčších 10, resp. 20 podnikov v príslušných krajinách, priemerné veľkosti podnikov a podiel týchto podnikov na celkovom počte pracovníkov v priemysle.

Údaje o koncentrácii existujú aj za tie krajiny, ktoré boli v minulosti centrálné plánované, teda aj za Česko-Slovensko. V centrálné riadenej ekonomike koncentrácia aj monopolizácia boli výsledkom hlavne administratívneho rozhodnutia o organizácii, i keď určité vplyvy technológie, ako aj tradície nemožno vylúčiť. V súčasnosti sa štruktúra priemyslu v týchto krajinách formuje a v budúcnosti možno očakávať ďalšie zmeny, predovšetkým v smere zvýšenia koncentrácie.

Ako sme už uviedli, medzi mierou koncentrácie a monopolnou štruktúrou odvetví je priama súvislosť. V USA sa odvetvia, v ktorých miera koncentrácie má hodnotu 40 a viac, považujú za oligopolné. Podľa toho asi polovica odvetví v USA má charakter oligopolu.

T a b u l k a 2

Agregovaná koncentrácia priemyslu desiatich najdôležitejších krajín v roku 1985

Štát	Priemerná veľkosť podniku (počet zamestnaných)		Podiel zamestnancov (v %)	
	10	20	10	20
USA	310,554	219,748	13,1	18,6
Japonsko	197,106	72,240	7,3	9,9
NSR	177,173	114,542	20,1	26,0
Veľká Británia	141,156	108,010	23,1	35,3
Francúzsko	116,049	81,381	23,2	32,5
Južná Kórea	54,416	-	14,9	-
Kanada	36,990	26,414	15,3	21,9
Švajčiarsko	60,039	36,602	49,4	60,02
Holandsko	84,884	47,783	84,5	95,1
Švédsko	48,538	32,894	49,4	66,9

Dôležitou charakteristikou organizácie odvetvia je existencia a veľkosť bariér vstupu nových podnikateľov. Bariéra vstupu sa definuje ako "nevýhoda" firmiem potenciálne vstupujúcich do odvetvia v porovnaní s už zavedenými firmami.

Konkrétnu bariéru vstupu predstavuje hodnota, po ktorú fungujúce podniky môžu zvyšovať predajnú cenu bez toho, aby vyvolali vstup ďalších potenciálnych záujemcov-firiem. Bariéra môže vzniknúť najmä v dôsledku úspor z rozsahu.

Ak dlhodobá krivka priemerných nákladov *LAC* svedčí o existencii úspor z rozsahu (od určitého bodu je rovnobežná s osou *x* a nevytvára tvar *U*), nový vstupujúci nemôže súťažiť po vstupe na trh. Túto skutočnosť potvrdilo niekoľko empirických štúdií z USA.

Ešte nepriaznivejšie sú vyhliadky vstupujúcich, ak náklady sú vyššie pri každom rozsahu výroby. Niekedy sa hovorí o absolútnej bariére vstupu. Špeciálne absolútne bariéry môžu vzniknúť pri existencii monopolu na technológie, resp. know-how vôbec. Podobný charakter má aj obľúbenosť u kupujúcich. Takýto prípad bariéry sa niekedy nazýva bariérou diferenciacie výrobku. Môže vzniknúť aj pod vplyvom reklamy.

Viacero autorov sa pokúšalo uvedené hypotézy empiricky verifikovať. Ako nástroj verifikácie použili štatistické metódy, predovšetkým viacnásobnú regresiu. Pri niektorých štúdiách sa použil veľký počet regresných rovníc, takže možno hovoriť aj o ekonometrickom modeli. Za prvú štúdiu možno považovať prácu J. Baina [3] (citovaného Naylorom v uvedenej práci).

W. S. Comanor a T. Wilson v práci [6] testovali hypotézu, že miera zisku  $P_i$  v *i*-tom odvetví závisí od premenných, charakterizujúcich štruktúru odvetvia, a to od miery koncentrácie  $CR_i$ , premenných, charakterizujúcich bariéru vstupu  $B_i$  a náhodnej premennej  $e_i$ :

$$P_i = f(CR_i, B_i, e_i).$$



V uvedenej štúdií autori testovali údaje za 41 spotrebných odvetví, pričom na charakteristiku bariér použili tieto konkrétne premenné:

- inercia  $AS$  - podiel nákladov na inzerciu k predajom;
- úspory z rozsahu  $SE$  - priemerná veľkosť závodov z tých, ktoré dávajú 50 % výstupu odvetvia, delená celkovým výstupom odvetvia;
- absolútna potreba kapitálu  $AK$  - výška aktív potrebná na jeden závod, definovaný v predchádzajúcom bode;
- rast dopytu  $G$  - rast dopytu za desaťročné obdobie;
- koncentrácia predávajúcich  $CR$  - miera koncentrácie štyroch podnikov;
- regionálne umelé premenné  $R$  - korigujúce skutočnosť, že údaje sú celoštátne, kým niektoré odvetvia majú regionálne trhy.

Rovnice tohto typu možno charakterizovať nasledujúcim reprezentantom (písmeno  $L$  označuje logaritmus príslušnej hodnoty):

$$P = 0,038 + 0,341AS + 0,244LAC + 0,014LG + 0,028R$$

Podrobnosti o aplikáciách tohto typu možno nájsť v práci F. M. Scherera [13] aj v staršej práci J. M. Vernona [22]. Pozoruhodné sú výsledky M. E. Portera [11], ktorý sa snaží tieto metódy prispôbiť aj na praktické používanie podnikmi s cieľom lepšie sa uplatniť na trhu. Uvedené problémy sa vyskytujú temer výlučne na oligopolných trhoch, ktoré sú charakterizované v práci [21]. Tam sa uvádzajú aj niektoré základné otázky protimonopolnej politiky.

Výsledky teórie organizácie priemyslu a nadväzujúce empirické štúdie majú konkrétne analyzovať proces monopolizácie jednotlivých odvetví ako základ modernej protimonopolnej politiky a regulácie.

## 2. Protimonopolná politika a regulácia

### 2.1 Súčasný vývoj regulácie

Protimonopolná politika tvorí jeden z významných smerov zásahov štátu do hospodárstva s cieľom zabezpečiť hladké fungovanie trhového mechanizmu. Časovo ešte starší je iný smer zasahovania štátu, ktorý predstavuje štátna regulácia hospodárstva. Regulácia tvorí súbor opatrení štátu v prípade, keď trh založený na súťaži nefunguje vyhovujúcim spôsobom a regulácia má jeho nedostatky nahradiť. Regulačné zásahy tohto typu možno nájsť na celom svete už veľmi dávno. Plánovanie v centrálne riadených ekonomikách bolo zabsolutnením regulácie s cieľom nahradiť trh a súťaž.

Regulácia v modernom zmysle začína koncom minulého storočia. V USA bol v roku 1887 prijatý *Zákon o regulácii obchodu*, na základe ktorého sa vytvorila *Medzištátna obchodná komisia* (Interstate Commerce Commission - ICC) ako prvý regulačný orgán.

Konkrétne formy regulácie sú vo svete rôzne. Možno rozlišovať napr. formy, založené na všeobecných regulačných tendenciách a vykonávané nešpecializovanými regulačnými inštitúciami, ktoré sa často stotožňujú s plánovacími úradmi či komisiami. Sem patria aj cenové úrady, úrady pre zásobovanie a pod., ktoré sa vytvárali v Európe najmä za mimoriadnych okolností, napríklad vo vojnovej ekonomike.

V Spojených štátoch, ale aj v niektorých iných krajinách (napríklad v Kanade) sa regulácia zavádzala podľa určitých oblastí či problémov a vykonávali alebo vykonávajú ju špecializované úrady či agentúry. Prehľad týchto agentúr (aj s rokmi ich vzniku) bude zaiste poučný pre poznanie podstaty a vývoja regulácie (pozri tab. 3).

T a b u l k a 3

Hlavné regulačné inštitúcie v USA

Vznik	Názov	Činnosť
1887	Medzištátna obchodná komisia	reguluje nákladnú dopravu železničnú, cestnú i vodnú;
1890	Antitrustová divízia Departmentu spravodlivosti	medzištátny obchod, protimonopolná činnosť, obmedzovanie obchodu;
1913	Správa federálneho rezervného systému	reguluje členské banky a usmerňuje peňažnú politiku;
1914	Federálna obchodná komisia	prevencia nekalej súťaže;
1930	Federálna komisia pre reguláciu energie	reguluje medzištátnu prepravu elektrickej energie, prírodného plynu, sadzby plynovodov a niektoré ceny;
1934	Federálna komisia komunikácií	reguluje rozhlas, telegraf a telefón;
1934	Komisia cenných papierov a búr	reguluje trh cenných papierov;
1970	Agentúra ochrany prostredia	reguluje činnosť na ochranu životného prostredia;

Ako vidieť z uvedených inštitúcií a náplne ich činnosti, protimonopolná politika je vlastne súčasťou regulačných opatrení a protimonopolné inštitúcie sú časťou regulačných inštitúcií.

V ekonomickej teórii sa osamostatnila aj osobitná disciplína, tzv. *regulačná ekonómia*, reprezentovaná prácami A. Kahna [9] a G. J. Stiglera [16]. Už v roku 1962 sa objavila známa práca H. A. Avercha a L. L. Johnsona [1] o vplyve regulácie na správanie podniku.

## 2.2 Dôvody na reguláciu

Regulácia v trhovej ekonomike má viaceré ekonomické, politické a sociálne dôvody. Existencia prirodzeného monopolu je hlavným dôvodom regulácie viacerých odvetví. Podstata prirodzeného monopolu je analyzovaná napr. v práci Unčovský a kol. [20].

Rekapitulujúc tieto dôvody, prirodzený monopol je charakterizovaný vysokými úsporami z rozsahu. Produkcia je silne náročná na fixný kapitál, z čoho vyplývajú vysoké fixné náklady. Preto dlhodobé priemerné náklady *LAC* (na jednotku) progresívne klesajú pri raste produkcie.

Podnik, ktorý vyrába veľké množstvo príslušného výrobku, zabezpečí si dostatočne nízke náklady tak, že ďalšie podniky, ktorých vlastné náklady sú vyššie, nemôžu konkurovať prvému podniku. Tento podnik má teda monopolnú moc, v uvedenom zmysle však ide o prirodzený monopol. Ako bolo uvedené v citovanom článku [20], monopolista, ktorý nie je regulovaný, môže dosahovať vyššie ceny, prispôbovať rozsah výstupu a dosahovať monopolný zisk.

Štát poskytuje určitým podnikom výsadu prevádzkovať ako monopol výrobu či služby v určitom odvetví, na druhej strane však reguluje ceny, zisky, prípadne aj množstvá výroby.

Prirodzené monopoly zdôvodňujú aj skutočnosť, že v strednej Európe sa určité odvetvia, ako napríklad železnice, pošta, autobusová doprava, vyvíjali priamo ako štátny podnik. Fakt, či ide v skutočnosti o prirodzený monopol alebo nie, opiera sa spravidla o všeobecnú mienku o charaktere určitého odvetvia. Empirické štúdie, overujúce charakter prirodzeného monopolu, sa nepodarilo získať.

V novšom období, charakterizovanom v mnohých krajinách práve procesom deregulácie, vynárajú sa argumenty, ktoré dokazujú, že aj v odvetviach, ktoré sa tradične považovali za prirodzený monopol, je racionálne privatizovať štátne podniky, pokiaľ boli realizátorom prirodzeného monopolu, resp. pripustiť viaceré konkurenčné podniky, pokiaľ išlo o monopolný podnik.

Prirodzený monopol nie je však jediným prípadom, ktorý sa používa na zdôvodnenie regulácie štátom. T. J. Hailstones a F. V. Mastrianna uvádzajú v [8] ďalšie prípady:

- *Prebytočná konkurencia*, kde počet súťažiacich podnikov je veľmi veľký. Ide spravidla o podniky, v ktorých náklady pozostávajú predovšetkým z variabilných nákladov. Táto skutočnosť umožňuje veľmi ľahký vstup i výstup v príslušnom odvetví. Vedie však k veľkým výkyvom vo výstupe, ale aj v cenách a ziskoch. V dôsledku toho je podnikanie v príslušnom odvetví spojené so zvýšeným rizikom a neistotou. V tom prípade, úplne opačne ako pri prirodzenom monopole, dôvodom regulácie je prebytočná konkurencia. Ako príklad regulácie v takomto prípade sa uvádza nákladná automobilová doprava v USA, kde sa štátna regulácia zaviedla v roku 1935 (Motor Carrier Act).

- *Cenová diskriminácia* sa uvádza ako ďalší dôvod na reguláciu, najmä v oblasti osobnej železničnej dopravy.

Využívanie regulácie súvisí v niektorých krajinách aj s politickými tendenciami. Spravidla je súčasťou politického programu najmä socialistických strán. Naopak, liberálne strany sa snažia zásahy do ekonomiky obmedzovať.

V posledných desaťročiach sa mení vzťah štátov k ekonomike. Celkové mechanizmy plánovania ustupujú v prospech trhových prístupov na makroúrovni. Na mikroúrovni sa to prejavuje privatizáciou verejných podnikov a reformou nástrojov regulácie.

Ďalšie úvahy sa budú týkať len reformy regulácie "verejných zariadení" v Severnej Amerike (firiem v doprave, spojoch a energetike). Ide o obmedzenie regulačných opatrení a plnšie využívanie trhového mechanizmu. Táto tendencia sa nazýva *deregulácia*, často bez presného vymedzenia pojmov.

V Severnej Amerike sa regulácia zavádzala v súvislosti s krízou v 30. rokoch. V súčasnosti sa objavuje tendencia k deregulácii. Túto tendenciu budeme skúmať najmä na príklade deregulácie v Kanade. V Kanade sa deregulácia prejavuje už od roku 1867, keď sa menil regulačný režim tvorby cien na železnici. Namiesto podrobných taríf sa zaviedol systém maximálnej a minimálnej cenovej hranice (rozpätia). Celkovo sú však kanadské skúsenosti s reformou regulácie pomerne chudobné. Môžu byť osožné najmä preto, lebo sa v nich kombinujú regulačné opatrenia s verejným vlastníctvom, čo je poučné pre krajiny, ktoré prechádzajú od monopolov k trhu.

### 3. Regulácia prirodzených monopolov

#### 3.1 Teoretické prístupy a formy regulácie

M. A. Crew a P. R. Kleindorfer v článku [4] rozlišujú tieto hlavné formy regulácie prirodzených monopolov:

- regulácia s viacerými konkrétnymi formami,
- verejné podniky,
- aukčné prenájomovanie monopolných práv (franchise bidding),
- zmluvné prenájomovanie monopolov,
- deregulácia.

Regulácia je spojená spravidla s určitou formou riadenia cien alebo iných veličín. Ceny sú riadené určitou inštitúciou, v USA určitou komisiou. Táto komisia určuje ceny. Podniky môžu určeným cenám oponovať a dokazovať potrebu zmeny cien pomocou konania, ktoré pripomína súdne konanie.

Jedna z foriem regulácie sa nazýva *reguláciou miery výnosu* (Rate of Return Regulation RoR). Používa sa práve pri regulácii prirodzených monopolov. Regulovaná cena, resp. štruktúra mier, ak sa berú do úvahy viaceré ceny, sa vypočítava, aby sa určila úroveň požadovaných príjmov, resp. povolená miera

výnosu. Požadované príjmy sa potom vypočítajú pomocou nasledovného vzorca:

$$R = O + (V - D) s,$$

kde

- $O$  - prevádzkové náklady,
- $s$  - povolená miera výnosov,
- $V$  - hrubá hodnota základu miery,
- $D$  - súčet odpisov.

Hodnoty  $O$ ,  $V$  a  $D$  sa určujú na základe určitého skúšobného obdobia. Výška týchto hodnôt, ako aj hodnota  $s$  sa určujú komisionálne a dostane sa hodnota  $R$ . Potom sa určia aj miery  $s$ , ktoré zabezpečia dosiahnutie hodnoty  $R$ .

Iné formy regulácie sú založené viac na teoretických návrhoch rôznych autorov. Spoločne ich možno nazvať *stimulačnou reguláciou* (Incentive regulation).

Sú známe viaceré návrhy, ktoré sa odlišujú v konkrétnostiach; spoločná je však snaha zapracovať do regulačného algoritmu stimuly, ktoré by viedli regulované podniky k zaintrosovaniu na zvyšovaní produktivity. V niektorých z nich má naďalej úlohu komisia, ktorá určuje mieru zvýšenia produktivity. Zvýšenie produktivity má byť základom pre zvyšovanie percenta ceny faktorov. V niektorých návrhoch sa úloha komisie obmedzuje a vyšší dôraz sa kladie na vlastnú iniciatívu podnikov, ktorá je stimulovaná vhodnými pravidlami. Verejné podniky sa odporúčajú vzhľadom na to, že umožňujú priame privlastnenie monopolného zisku. Nevýhodou je byrokratickosť vedúca k ne hospodárnosti. Vlna liberalizácie a privatizácie úlohu verejných podnikov silne obmedzila.

Aukčné prenájmanie monopolných práv (franchise bidding) sa zakladá na myšlienke predat' na verejných aukciách monopolné práva ako licenciu. Kupujúci sa zaviazajú na isté obdobie zachovávať určené ceny. Pritom môže dôjsť k súťaži medzi jednotlivými ponúkajúcimi, čo môže viesť k zníženiu cien v prirodzenom monopole. Za určitú verziu tohto staronového riešenia možno považovať zmluvné prenájmanie monopolných práv bez aukcie. Ich formy sa rozlišujú najmä podľa dĺžky obdobia, na ktoré sa uzatvárajú. Riešenie otázky prirodzených monopolov môže spočívať aj v tom, že od regulácie sa čiastočne, prípadne úplne upustí. Uplatňuje sa pritom argumentácia, ktorá zdôrazňuje neefektívnosť regulácie. Porovnanie efektívnosti jednotlivých typov regulácie či neregulácie si vyžaduje podrobnejšiu analýzu predovšetkým na báze praktických skúseností.

### 3.2 Regulácia prirodzených monopolov na príklade energetiky

Konkrétne príklady prirodzených monopolov ukazujú, že najviac sa vyskytuje regulácia týchto prirodzených monopolov:

- energia, a to ropa, elektrina, prírodný plyn;
- doprava cestná, železničná a letecká;
- pošty a telekomunikácie;
- vodovody a kanalizácia.

Konkrétnu situáciu regulácie vo svete možno ukázať na príklade elektrárenského priemyslu. Elektroenergetika, špeciálne výroba, prenos a distribúcia elektrickej energie, patrí medzi prvé odvetvia, ktoré podliehali regulácii. V USA išlo najmä o reguláciu jednotlivými štátmi. Uvádza sa napr., že štáty Wisconsin a New York regulovali elektrickú energiu už v roku 1907.

Pri jednotlivých druhoch energie sa rozlišujú tri fázy: výroba, doprava (prenos) a distribúcia. Tieto fázy možno rozoznávať v podstate pri všetkých druhoch energie. V každej fáze možno regulovať dva okruhy problémov: a) vstup nových podnikov na trh - možnosť vzniku nových výrobcov, dopravcov (prepravcov) či distribútorov; b) ceny výroby, prepravné sadzby či odbytové ceny.

Stupeň regulácie je v jednotlivých krajinách rozdielny. V prehľade, uverejnenom v práci [12], sa rozlišuje stupeň regulácie, čiastočnej regulácie a neregulácie. Náplň jednotlivých stupňov možno vymedziť len na základe hlbšej analýzy. Vzhľadom na aktuálnosť tohto problému u nás, podrobnejšie sa zaoberáme len problematikou regulácie výroby, prenosu a distribúcie elektrickej energie.

Všetky fázy a oba okruhy sú už od 1975 neregulované v Austrálii a v Belgicku (regulované sú však odbytové ceny). V Rakúsku sa v okruhu výroby regulujú maximálne výrobné ceny. O prístupe nových výrobcov na trh rozhodujú miestne orgány. Podniky s vlastnou elektrárnou môžu vyrábať elektrinu pre vlastnú potrebu. Prebytky môžu dodávať prostredníctvom verejných distribútorov, nie však priamo spotrebiteľom. V Kanade výrobu a ceny regulujú provincie. Federálna vláda zasahuje len do presunov a prenosu medzi provinciami. V jednotlivých provinciách existujú verejné elektrárenské monopoly. V Dánsku sú všetky fázy a okruhy už od roku 1975 regulované. Regulácia sa uplatňuje aj v Írsku, Japonsku (ceny) a Španielsku. Vo Fínsku Ministerstvo obchodu a priemyslu zriadilo pracovnú skupinu pre problémy energie, ktorá má spolupracovať s Úradom pre voľnú súťaž (Protimonopolným úradom). Pri sústavnej regulácii vstupu na každej fáze, najmä pokiaľ ide o prenos elektrickej energie, podmienky a ceny boli v roku 1989 liberalizované. Obmedzenia sú uverejňované ako odporúčania. V Nemecku boli regulované federálne sadzby pre domácnosti a malé podniky so snahou znižovať spotrebu. Nemecké elektrárenské podniky majú rozmanité vlastnícke formy, od súkromných až po úplne štátne. V poslednom čase sa uskutočnila privatizácia, aj keď niektoré zeme a miestne orgány si ponechali kontrolu prostredníctvom vlastníctva akcií. Vo Veľkej Británii boli elektrárne vo veľkej miere štátne. Od júla 1989 bola výroba privatizovaná vytvorením štyroch súkromných spoločností. Výrobná cena sa prestala regulovať. Prenos realizuje aj nová súkromná spoločnosť.

Distribúcia bola zverená verejným spoločnostiam. Predajná cena sa neurčuje, ale cenu na dlhšie obdobie si určujú distribútori sami.

Privatizácia prirodzených monopolov však ukázala aj nevýhody takéhoto postupu. V USA sa protimonopolné úrady intenzívne zaoberali výrobou a prepravou plynu. V oblasti elektrárénstva sa v roku 1989 rozhodovalo o návrhu na fúziu dvoch veľkých výrobcov elektriny, najmä vzhľadom na nebezpečenstvo obmedzenia súťaže. Celkovo vo všetkých fázach a okruhoch existujú regulačné

opatrenia. V USA viedli tieto opatrenia vo výrobe elektriny k rozvoju racionalizačných tendencií, ktoré svojím významom presahujú toto odvetvie. Sem patrí tzv. plánovanie najnižších nákladov (Least Cost Planning). Podľa D. Berryho [4] ide o systém vyvinutý v roku 1988, s cieľom minimalizovať spoločenské náklady na uspokojovanie potreby elektrickej energie.

Uvažuje sa s tradičnými výrobnami, s novými technológiami, s doplnkovými zdrojmi odberateľov, s prípadnou konzerváciou kapacít a s riadením dopytu.

## 4. Reforma regulácie a deregulácie

### 4.1 Cieľ reformy regulácie

Ekonomická regulácia je zavádzanie pravidiel založených na autorite štátu, ktoré modifikujú ekonomické správanie subjektov v súkromnom sektore. Deregulácia je naopak uvoľnenie ohraničení trhového mechanizmu a redukcia intervencií štátu.

Regulácia má za úlohu vylúčiť nepriaznivé vplyvy trhu. Ide teda vlastne o optimalizáciu fungovania trhu. Niektorí autori sú toho názoru, že ak sa spoločnosť zaujíma o reguláciu najmä kvôli korektúre nedostatkov súkromného trhu, predpokladá sa, že regulácia by stimulovala najdôležitejší prvok trhu - využívanie "neviditeľnej ruky" cenových podnetov, ktorá podnecuje súkromných podnikateľov, avšak neprikazuje im pôsobiť v záujme širšieho spoločenského záujmu. Namiesto toho regulácia má väčšinou formu príkazov. Experimenty s trhovými podnetmi svedčia o tom, že využívanie regulácie ako nástroja štátnej politiky sa len čiastočne môže pripísať "zbožnému" želaniu zdokonaľiť trh. Napokon nie každý zásah štátu možno stotožňovať s reguláciou.

Ukázalo sa, že regulačné opatrenia nie sú vždy schopné plniť očakávané ciele. Tieto závery potvrdili skúsenosti s telekomunikačnými spoločnosťami. Regulácia sa v moderných trhových ekonomikách často považuje za málo účinnú a na druhej strane drahú. Pôvodné ciele regulácie sa v súčasnosti považujú už za neaktuálne.

Problémy sú aj so samotným cieľom regulácie - odstránenie monopolov. Neraz aj po odstránení hlavného monopolu zostávajú čiastkové monopoly a sám prechod od monopolov je spojený s ťažkosťami transferu.

### 4.2 Reforma regulujúcich inštitúcií

Jedným zo spôsobov reformy regulácie je reforma samotných regulujúcich inštitúcií. V USA je to napr. zrušenie Úradu civilného letectva. Niekedy sa štátne úrady nahradzujú nezávislými agentúrami, ktoré nie sú výlučne štátne. Takéto inštitúcie existujú v USA a v Kanade už asi sto rokov. V Kanade ide o Národné dopravné agentúry, ale proti nim sú námietky pre ich neefektívnosť.

V poslednom čase sa ozývajú hlasy, aby namiesto špecializovaných agentúr vláda rozhodla o potrebných regulačných opatreniach. Napriek tomu však vznikli aj nové, špecializované agentúry, napr. Agentúra pre skúmanie zahraničných investícií, Výbor pre akciu préríjnych železníc a pod.

Jednou z tendencií reforiem je snaha vytvoriť všeobecnú regulačnú inštitúciu. V Kanade sa vytvoril *Úrad pre privatizáciu a regulačné záležitosti* (Office of Privatization and Regulatory Affairs) na čele s členom vlády. Tento úrad vypracoval regulačné pravidlá, avšak v roku 1991 bol zlúčený s iným. Iná forma regulácie spočíva v reforme regulačných stratégií a nástrojov.

Možnosti reforiem regulovania možno rozdeliť do 3 skupín:

- uvoľnenie regulácie, ktorá je naďalej centrálna;
- zdokonaľovanie efektívnosti regulovaných firiem, takisto pri centrálnej regulácii monopolov;
- nahradzovanie regulácie v odvetviach, kde sa predpokladá zníženie stupňa monopolizácie.

Prvú skupinu predstavuje zmena regulácie vzhľadom na zmeny vzťahov v odvetví. Napríklad zmena tvorby cien v doprave prechodom od taríf na kontrakty. Podobné zmeny boli uskutočnené v telekomunikáciách. Systémom zákazov sa bojovalo proti monopolizácii. Prichádza sa k názoru, že zákazník je lepšie chránený súťažou než regulačnými opatreniami. Praktické výsledky sa dosiahli aj automatickým prispôbovaním miery regulácie podľa situácie. V Kanade sa toto opatrenie zaviedlo pri káblovej televízii.

V druhom prípade je reforma regulácie zameraná na podporu produktivity. Niektorí autori uvádzajú, že regulácia odstraňuje najhoršie excesy monopolov. Nie je náhradou súťaže. Pri tzv. spoločenských kontraktach ide o určenie moratória na zvyšovanie sadzieb telekomunikácií. Pri zvyšovaní produktivity práce si polovicu výnosu môže ponechať spoločnosť. Ďalší prístup podmieňuje zmeny cien rastom produktivity. Táto forma je rozšírená aj v Anglicku. A napokon tretiu skupinu tvoria opatrenia, ktoré majú podporovať súťaž. Majú v podstate regulačný charakter a ich úlohou je odstrániť prekážky súťaže.

Deregulácia spočíva v priamom odstránení či obmedzení regulačných opatrení v jednotlivých spoločnostiach či odvetviach. Také príklady sú známe z oblasti dopravy v Kanade i v USA.

Alternatívne prokonkurenčné reformy sa navrhujú v prípade, keď ide o odvetvie so silným monopolistickým podnikom. Napríklad v Kanade v roku 1987 platila kartelová dohoda, ktorá silne obmedzovala súťaž. Pretože išlo o medzinárodnú dohodu, reformu bolo potrebné uskutočniť tak, aby sa aj za daných podmienok zvýšila súťaživosť. Podobné opatrenia na zvýšenie súťaže sa urobili už roku 1967 v kanadskej doprave. Aj v podmienkach deregulácie zostávajú regulačné opatrenia, ktoré sa ukazujú ako nevyhnutné. Aj na tieto opatrenia sú známe príklady z kanadskej dopravy. Jednou z reforiem je ustanovenie finančných fondov, podporujúcich opatrenia prechodu.



Reforma regulácie sa má robiť s cieľom zvýšiť súťaž. Ide o zabezpečenie správneho vzťahu medzi reguláciou a súťažou. Býva spojená s reformou orgánov zabezpečujúcich súťaž. V Kanade funguje napr. *Úrad pre politiku súťaže* (Bureau of Competition Policy). Je súčasťou správy záležitostí spotrebiteľov a spoločností. Zaoberá sa aj otázkami regulácie a deregulácie. Nový zákon o súťaži z roku 1986 zaviedol viacero zmien. Posilnila sa úloha tohto úradu, avšak dozor nad fúziami a monopolmi stratil svoj trestný charakter. Zriadil sa *Tribunál súťaže*, ktorý sa má zaoberať netrestnými záležitosťami, napríklad fúziami a modernými verziami následkov monopolov - zneužívaním dominantnej pozície.

Prelňanie regulácie a súťaže možno nájsť aj v iných krajinách, najmä vo Veľkej Británii a v Austrálii. Vo Veľkej Británii sa na riešení týchto otázok podieľa regulačný úrad (Oftel) a *Úrad pre čestné obchodovanie* (Office of Fair Trading). Dôležitá je aj úloha *Komisie pre monopoly a fúzie*. Môže vystupovať ako sprostredkovateľ medzi regulovanou firmou a regulátorom.

V austrálskom modeli sa uplatňuje vzťah medzi úradom pre reguláciu telekomunikácií - AUSTEL a *Komisie pre obchodné praktiky* (Trade Practices Commission). Tieto inštitúcie pracujú v úzkej spolupráci.

Celkove možno konštatovať, že spájanie regulácie a súťaže silne závisí predovšetkým od inštitucionálnych okolností a že najšť správny vzťah je veľmi ťažká úloha.

Uvedená otázka nadobudla nové aspekty aj v dôsledku aktuálnych skúseností s dereguláciou, a najmä s privatizáciou. Vo Veľkej Británii sa ukázalo, najmä v súvislosti s prirodzenými monopolmi, že aj privatizácia má svoje nedostatky a môže viesť k neželateľnému výpredaju národného bohatstva, bez zodpovedajúceho ekvivalentu.

V postkomunistických krajinách otázka regulácie a deregulácie má viaceré ekonomické i politické aspekty. V teórii prevládajú skôr liberalistické tendencie, ktoré občas ignorujú aj skutočnosti o existencii regulácie v klasických trhových ekonomikách. Na druhej strane, regulácia najmä v cenovej oblasti je nevyhnutná, aby sa mohli prekonať ekonomické, a najmä sociálne problémy transferu. Naliehavosť regulácie sa ukazuje najmä pri prirodzených monopoloch, ktoré priamo súvisia so základnými potrebami obyvateľov.

Druhý extrém predstavujú tendencie centrálneho plánovania, ktoré silne prežívajú.

Dilema regulácie a deregulácie je zvlášť ťaživá v súvislosti s otázkou privatizácie. Privatizácia je dôležitá nielen ako podmienka prechodu k trhovej ekonomike, ale aj pre získanie prostriedkov na odstránenie zaostalosti mnohých odvetví. V súčasnosti je v bývalých postkomunistických krajinách aktuálna regulácia prirodzených monopolov. Návrh zákona NR SR o regulácii prirodzených monopolov bol predložený v júli 1992. Ukazuje to na ekonomickú a sociálnu naliehavosť problému rovnako pre všetky uvedené krajiny.

S reguláciou prirodzených monopolov súvisí aj otázka privatizácie a účasť cudzieho kapitálu v týchto odvetviach. Aj keď problém vyžaduje konkrétnu analýzu, vo všeobecnosti sa ukazuje dôležitosť nestrácať kontrolu nad prirodzenými monopolmi.

V súvislosti s reguláciou prirodzených monopolov vzniká aj parciálna otázka inštitúcií, zodpovedajúcich za reguláciu. Vo všeobecnosti sa zdá, že výhodnejšie je riešenie, pri ktorom za reguláciu jednotlivých odvetví zodpovedá odvetvovo špecializovaný orgán.

Došlo 26. 1. 1993

## Literatúra

- [1] AVERCH, H. A. - JOHNSON, L. L.: Behaviour of the Firm under Regulatory Constraint. *American Economic Review*, december 1962.
- [2] BAIN, J. S.: *Industrial Organization*. New York, Wiley 1958.
- [3] BAIN, J.: Relation of Profit Rates to Industry Concentration. *Quarterly Journal of Economics*, august 1951.
- [4] BERRY, D.: Electric Utility Least Cost Planning. *Journal of Economic Issues*, september 1992, zv. XXVI, č. 3.
- [5] CREW, M. A. - KLEINDORFER, P. R.: Governance Structures for Natural Monopoly: A Comparative Institutional Assessment. *Bell Journal of Economics and Management Science*, Winter 1985, s. 117-140.
- [6] COMANOR, W. S. - WILSON, T.: Advertising Market Structure and Performance. *Review of Economics and Statistics*, november 1967.
- [7] De JONG, H. W. (ed.): *The Structure of the European Industry*. 2. vyd. Dodrecht/Boston/London, Kluwer 1988.
- [8] HAILSTONES, T. J. - MASTRIANNA, F. V.: *Contemporary Economic Problems and Issues*. 8. vyd. Cincinnati, Ohio, South-Western Publishing Company 1988.
- [9] KAHN, A.: *The Economic of Regulation*. New York, Wiley 1970.
- [10] NAYLOR, T. H. - VERNON, J. M. - WERTZ, K. L.: *Managerial Economics*. New York, McGraw Hill 1983.
- [11] PORTER, M. E.: *Competitive Strategy*. New York, The Free Press 1980.
- [12] *Réforme réglementaire, privatisation et politique de la concurrence*. Paris, OECD 1992.
- [13] SCHERER, F. M.: *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 1. vyd. Boston, Houghton Mifflin Company 1990.
- [14] SCHMALENSEE, R. - WILLIG, R.: *Handbook of Industrial Organization I-II*. Amsterdam, North Holland 1989.
- [15] SCHULTZ, R. J.: *Regulatory Reform. A Handbook of Possibilities*. Bureau of Competition Policy, Government of Canada, júl 1991.
- [16] STEPAN, A. - FISCHER, E. O.: *Betriebswirtschaftliche Optimierung*, 3. vyd., München/Wien/Oldenbourg 1992.
- [17] STIGLER, G. J.: The Organization of Industry. *The Journal of Political Economy*, február 1964, zv. LXXII.
- [18] STIGLER, G. J.: The Theory of Economic Regulation. *Bell Journal of Economics and Management Science*, 1971, zv. 2.

- [19] TIROLE, J.: The Theory of Industrial Organisation. 2. vyd. Cambridge/London, MIT Press 1989.
- [20] UNČOVSKÝ, L. - BREZINA, I. - DOLINSKÁ, J.: Monopoly a protimonopolná politika. Ekon. Čas., 40, 1992, č. 11, s. 861- 876.
- [21] VERNON, J. M.: Market Structure and Industrial Performance. A Review of Statistical Findings. Boston, Allyn and Bacon 1972.

## MONOPOLIES, INDUSTRY STRUCTURE AND REGULATION

Ladislav UNČOVSKÝ

The paper contains some results, connected with antimonopoly policies and their background. Basic information on industrial organization as a relatively new discipline and its methodology is given. Problems of measurement of concentration and empirical analysis of monopolist power are introduced. In the second part some problems of regulation connected with antimonopoly policy are described. The third part analyzes some results in natural monopolies regulation in the world.

In the final part deregulation and its reasons is studied. Some practical consequences for regulation of natural monopolies and their privatization are shortly analyzed.

The former communist countries of Central and Eastern Europe have to solve the problem of regulation of natural monopolies as a very important economic and social problem. From the point of view of further development of these industries private domestic and chiefly foreign capital and know-how are inevitable. On the other hand the problem of protection and domestic ownership of these industries must be solved.

An other practical problem is the question of the institution, regulating natural monopolies. The author's opinion is that authorities, responsible for the particular industries, and not a board, responsible for regulation in general has to be competent.

## Kvantitatívne prístupy k voľbe výrobných stratégií firmy

Nora FENDEKOVÁ\*

### Úvod

V súvislosti s transformáciou ekonomiky Slovenska na trhové hospodárstvo sa zvýrazňuje autonómne postavenie výrobných subjektov v rámci existujúcej hierarchie riadiacich štruktúr a narastá význam uplatnenia exaktných metód v analýze produkčných aktivít firiem.

Určenie efektívneho výrobného programu predstavuje jednu z kľúčových rozhodovacích činností firmy. Špecifikovanie efektívnych výrobných stratégií firmy v nadväznosti na základný cieľ firmy, ktorým je maximalizácia zisku, v konečnom dôsledku úzko súvisí s analýzou efektívnosti jej výrobného programu.

V článku sa budeme zaoberať niektorými metodologickými postupmi, ktoré možno uplatniť pri posudzovaní efektívnosti a pri optimalizácii výrobného programu firmy, pričom sa zameriame na dva okruhy problémov:

- a) produkčné funkcie a analýza výrobného programu firmy z aspektu maximalizácie zisku;
- b) analýza efektívnosti výrobného programu na báze optimalizačných metód.

### 1. Metodologické aspekty kvantitatívnej analýzy výrobného programu

Výrobná stratégia firmy reprezentuje konkrétnu realizáciu jej výrobného programu, vychádzajúcu z poznatkov prieskumu trhu a z jej výrobných možností v určitom časovom období, a to v objeme a sortimente, pričom sa sleduje konkrétny cieľ extremalizácie určitého efektu výrobných činností, ktorým je obvykle maximalizácia zisku.

Pri voľbe optimálnej výrobných stratégií firmy sa berie zreteľ na nasledovné okruhy jej aktivít:

- a) výrobný program,
- b) technicko-organizačné podmienky výroby,
- c) zabezpečenie výrobných faktorov v požadovanej štruktúre a objeme [9].

Uvedené okruhy aktivít však v žiadnom prípade nefungujú v rámci firmy izolovane, naopak, existujú medzi nimi veľmi konkrétne väzby. Objem a skladba výrobného programu teda predstavujú skôr potenciálne možnosti výroby. Zvole-

---

\* Ing. Nora FENDEKOVÁ, CSc., Ekonomická univerzita v Bratislave, Odbojárov 10, 832 20 Bratislava

ná výrobná stratégia rešpektuje konkrétne podmienky v danom časovom období, ktoré sú determinované *aktuálnymi zmenami parametrov ekonomického prostredia* (pohyb cien základných výrobných faktorov, výsledky marketingu na spotrebiteľskom teritóriu a podobne).

Z týchto dôvodov sa zvolená výrobná stratégia viac či menej odlišuje od výrobného programu a vo všeobecnosti reprezentuje konkrétnu technologicky prípustnú transformáciu výrobných faktorov na taký súbor vyrobenej produkcie, ktorý zodpovedá špecifikovanému cieľu rozhodovania [4].

V súvislosti s analýzou výrobného programu firmy a s voľbou jej výrobných stratégií nás zaujímajú otázky formalizovaného vyjadrenia ekonomických aktivít výrobcov s cieľom kvantifikovať a posúdiť efektívnosť ich výrobných stratégií. Budeme teda skúmať možnosti modelovania činnosti výrobcov, ktorými rozumieme podniky, resp. firmy. Analýzu výrobného procesu budeme realizovať vo dvoch etapách. Najprv budeme skúmať, ako sa formulujú *technologické ohraničenia*, ktoré limitujú priestor výrobných možností firmy. Potom sa pokúsime formalizovať *výber rozhodnutia*, ktoré realizuje firma pôsobiaca v určitom podnikateľskom prostredí. Tento prístup si, pravdaže, nenárokujeme oprávnenie na použitie pre všetky reálne situácie. Jednako však stelesňuje ten stupeň idealizácie, ktorý umožňuje na postačujúcej analytickej úrovni skúmať problémy všeobecnej ekonomickej rovnováhy firmy v podmienkach trhovej ekonomiky.

Konkrétna forma metodologickej analýzy všeobecnej ekonomickej rovnováhy firmy závisí od rozhodnutia, akým spôsobom budeme formulovať technologické podmienky výroby, resp. podmienky transformácie zdrojov vynakladaných na vyrábanú produkciu. Na formálne vyjadrenie technologických podmienok výroby môžeme použiť v podstate dva prístupy:

a) predpokladá sa, že technologické podmienky výroby vo firme možno formálne vyjadriť v tvare tzv. produkčnej funkcie:

$$f(x_1, x_2, \dots, x_m, y_1, y_2, \dots, y_n) = 0, \quad /1/$$

kde premenné  $x_i$  pre  $i = 1, 2, \dots, m$  predstavujú spotrebované zdroje, resp. *výrobné faktory* a premenné  $y_j$  pre  $j = 1, 2, \dots, n$  zodpovedajú vyrábaným produktom, pričom  $m$  je počet výrobných faktorov a  $n$  počet výrobkov;

b) predpokladá sa, že výroba sa realizuje v podmienkach proporcionality medzi objemami výroby a urovnou spotrebúvaných výrobných faktorov. To znamená, že možno definovať fixné technologické koeficienty  $a_{ij}$  vyjadrujúce množstvo  $i$ -tého výrobného faktora, zdroja spotrebovaného pri výrobe jednej jednotky  $j$ -tého výrobku. Vzťah lineárnej závislosti medzi spotrebou  $i$ -tého výrobného faktora a produkciou  $j$ -tého výrobku môžeme formulovať nasledovne:

$$x_{ij} = a_{ij} y_j \quad \text{pre } i = 1, 2, \dots, m; \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad /2/$$

kde  $x_{ij}$  je spotreba  $i$ -tého zdroja pri úrovni  $y_j$  produkcie  $j$ -tého výrobku.

Celková výrobná spotreba jednotlivých výrobných faktorov je potom vyjadrená na základe nasledovných vzťahov:

$$x_i = \sum_{j=1}^n x_{ij} = \sum_{j=1}^n a_{ij} y_j \quad \text{pre } i = 1, 2, \dots, m. \quad /3/$$

Podstatné rozdiely medzi oboma uvedenými formuláciami technologických podmienok výroby možno schematicky vyjadriť nasledovne:

a) formulácia na báze produkčných funkcií predpokladá spojitú substitúciu tak medzi výrobnými faktormi, ako aj medzi výrobkami, zatiaľ čo formulácia na báze fixných technologických koeficientov predpokladá nemennú a pevnú závislosť medzi výrobnou spotrebou jednotlivých zdrojov a rozsahom výroby;

b) formulácia na báze produkčných funkcií akceptuje variabilný vzťah medzi úrovňou exploatovaných zdrojov a objemom výroby, zatiaľ čo v druhom prípade sa predpokladá, že akákoľvek zmena v objeme výroby sa proporcionálne premietne do úrovne výrobnej spotreby jednotlivých zdrojov [4].

Voľba medzi uvedenými variantmi formalizácie alebo ich určitými modifikáciami však v žiadnom prípade nie je otázkou rozhodnutia sa medzi správnou a nesprávnou alternatívou, ani ju nemožno v konečnom dôsledku odvíjať iba z vlastností konkrétneho ekonomického problému, i keď práve táto motivácia sa zdá byť lákavou. Technologické podmienky reálnej výroby sú totiž obvykle také zložité, že akákoľvek ich matematická formulácia realizovaná pre potreby modelovej analýzy znamená väčšie alebo menšie *zjednodušenie reálneho ekonomického vzoru*. Ktorú formu simplifikácie budeme v konkrétnych podmienkach akceptovať, je otázkou adekvátnosti vybranej metodiky charakteru riešeného ekonomického problému.

Výrobné technológie - a s nimi súvisiace ekonomické rozhodovanie - majú v reálnych podmienkach existencie firmy rôzne črty a možno ich skúmať z rôznych aspektov v súlade s tým, ktoré vlastnosti skúmaného systému považujeme za podstatné a ktoré za sekundárne. Vo všeobecnosti je pri analýze systému asi rovnako vhodné vychádzať z jedného či druhého hľadiska; niekedy je výhodnejšie klásť dôraz na možnosť substitúcie medzi výrobnými faktormi a výrobkami, inokedy je výhodnejšie zdôrazniť konštantné proporcie vo výrobnom procese.

Matematická formulácia problému je potom aproximáciou, ktorá vychádza z vedome zjednodušených predpokladov. Prvým predpokladom teda je, že výrobná spotreba výrobných faktorov a objem výroby sa menia spojite a že výrobné faktory, ale aj výrobky možno navzájom kontinuálne nahradzovať, čo v etape analýzy vedie k využitiu *produkčných funkcií a diferenciálneho počtu*. Druhý predpoklad vychádza z hypotézy, že medzi spotrebou výrobných faktorov a objemom produkcie existuje lineárna závislosť. Na riešenie rozhodovacích úloh vychádzajúcich z uvedeného princípu sa spravidla využívajú *maticové modely a metódy lineárneho programovania*.

## 2. Produkčné funkcie a analýza výrobného programu firmy

Pre analýzu efektívnosti výrobného programu je podstatná exaktná formulácia požiadaviek, ktoré pre výrobcu, firmu vyplývajú z charakteru výrobného procesu. Tieto požiadavky sa v rovine abstrakcie formulujú relatívne jednoducho:

a) niektoré vektory produkcie

$$y = (y_1, y_2, \dots, y_n) \quad /4/$$

s prvkami  $y_j$  pre  $j = 1, 2, \dots, n$  reprezentujúcimi objem výroby  $j$ -tého výrobku zodpovedajú technologicky prípustným transformáciám vynakladaných výrobných faktorov; tieto výrobné stratégie sú teda pre firmu realizovateľné.

b) niektoré vektory produkcie  $y$  naopak zodpovedajú transformáciám výrobných faktorov, ktoré pri danej technologickej úrovni firmy nemožno realizovať.

Na globálne vyjadrenie týchto vlastností vektora produkcie  $y$  budeme definovať tzv. množinu prípustných výrobných stratégií  $Y$ , resp. *produkčnú množinu*, pozostávajúcu z vektorov produkcie  $y$ , ktorých výrobu je firma schopná realizovať. Potom technologické podmienky výroby možno formulovať na základe jednoduchého vzťahu

$$y \in Y. \quad /5/$$

Je zrejmé, že nie všetky technologicky realizovateľné transformácie výrobných faktorov sú pre firmu zaujímavé. Pre niektoré technológie sa totiž môže v porovnaní s inými požadovať napr. vyšší objem nákladov pri relatívne nižšej úrovni produkcie a podobne. Vo firme je potom potrebné reorganizovať výrobu tak, aby sa eliminovali takéto nevýhodné technologické procesy. Vidíme teda, že obvykle musíme našu analýzu orientovať iba na tie vektory produkcie, ktoré sú *technologicky efektívne*. Myslíme tým také technologické transformácie, ktoré nemožno modifikovať s cieľom zvýšenia produkcie niektorého druhu výrobku bez súčasného zníženia produkcie aspoň jedného z ostatných výrobkov.

Vektor produkcie  $y^r$  budeme nazývať *technologicky efektívnym*, ak patrí do množiny technologicky prípustných vektorov produkcie  $Y$  a ak neexistuje žiadny iný vektor produkcie  $y^s \in Y$  taký, aby pre jeho zložky platila nerovnosť:

$$y_j^s \geq y_j^r \quad \text{pre } j = 1, 2, \dots, n \quad /6/$$

pri súčasnej platnosti vzťahu:

$$y_j^s > y_j^r \quad \text{aspoň pre jedno } j = 1, 2, \dots, n. \quad /7/$$

Množina technologicky efektívnych vektorov  $y$  je teda podmnožinou produkčnej množiny  $Y$ , alebo je s ňou totožná [4].

Na vyjadrenie formálneho vzťahu medzi objemami výrob jednotlivých tovarov a úrovňou spotrebovaných výrobných faktorov budeme využívať produkčnú funkciu v tvare /1/:

$$f(x_1, x_2, \dots, x_n, y_1, y_2, \dots, y_n) = 0,$$

ktorá vo firme umožňuje skúmať podmienky rovnováhy medzi výrobou a spotrebou. Pri skúmaní všeobecnej ekonomickej rovnováhy firmy na báze produkčných funkcií sa uplatňujú nasledovné dva aspekty analýzy:

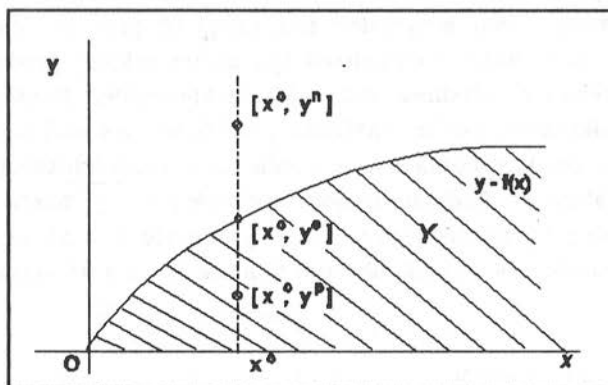
a) prvý aspekt vychádza z predpokladu *komplementárnosti výrobných faktorov*, zdrojov; inými slovami, niektoré výrobné faktory sa v procese výroby musia navzájom kombinovať v zadaných proporciách, ako napr. uhlie a ruda pri tavení;

b) druhý aspekt spočíva v možnosti *substitúcie* jedného výrobného faktora iným, napr. prácu stroja možno nahradiť ľudskou prácou a podobne.

Prednosťou exaktného prístupu k analýze podmienok rovnováhy firmy je možnosť súčasného akceptovania oboch uvedených prístupov: *komplementárnosti* aj *substitúcie*. Definovanie produkčnej množiny  $Y$  môže teda súčasne zohľadňovať napr. tak substitúciu strojovej a živej práce, ako aj nevyhnutné proporcie napr. medzi železnou rudou a uhlím. Produkčná množina potom predstavuje pomerne efektívny nástroj na komplexnú analýzu podmienok limitujúcich výrobný proces. Pri značne simplifikovanom predpoklade o produkčnej funkcii v tvare

$$y = f(x),$$

ktorá modeluje vzťah medzi jedným výrobným faktorom  $x$ , predstavujúcim vstup, a jedným výrobkom  $y$ , predstavujúcim výstup, môžeme produkčnú množinu  $Y$  zobrazit v dvojrozmernom priestore podobne ako napr. na obrázku 1.



Obr. 1. Produkčná množina  $Y$

Každý bod  $(x, y)$  produkčnej množiny  $Y$  zodpovedá technologicky prípustnej transformácii výrobného faktora  $x$  na výrobok  $y$ , ale iba body zodpovedajúce krivke  $y = f(x)$  zodpovedajú technologicky efektívnym transformáciám výrobného faktora.



Objem produkcie  $y^p$  pri úrovni spotreby  $x^o$  výrobného faktora  $x$  predstavuje síce prípustné, nie však efektívne čerpanie zdroja, zatiaľ čo objem výroby  $y^e$  je pri danej úrovni spotreby výrobného faktora maximálne možný, a teda efektívny, a napokon objem produkcie  $y^n$  predstavuje pri danej úrovni  $x^o$  spotreby zdroja nerealizovateľnú produkčnú ambíciu firmy.

Ilustrujme si teraz niektoré vlastnosti produkčných funkcií. Predpokladajme, že firma na báze dvoch výrobných faktorov  $x_1, x_2$  vyrába jeden výrobok  $y$ . Táto hypotéza umožňuje skúmať substitučné procesy medzi dvoma výrobnými faktormi, medzi výrobkom a ľubovoľným výrobným faktorom, nie však medzi výrobkami. Závěry analýzy možno, pravdaže, rozšíriť na model ľubovoľného počtu výrobných faktorov a výrobkov, pričom sa môžu vyskytovať väzby tak medzi výrobnými faktormi, ako aj medzi výrobkami a výrobnými faktormi, ale i medzi výrobkami navzájom.

Samozrejme, takéto zovšeobecnenie je v rovine konkrétnych aplikácií produkčných funkcií spojené s množstvom metodologických, ale i numerických problémov, počnúc odhadom typu produkčnej funkcie a jej analytickým vyjadrením, a končiac riešením úloh nelineárneho programovania napríklad pri hľadaní optimálnej výrobnéj stratégie firmy s nelineárnou funkciou zisku a s prípadným výskytom nelineárnych funkcií v sústave ohraničujúcich podmienok a podobne. Avšak tieto problémy už dnes - vďaka existencii vhodného software tak na odhad produkčných funkcií a ich parametrov, ako aj na riešenie optimalizačných úloh, a to lineárnych i nelineárnych - nepredstavujú neriešiteľný problém ani pre používateľa bez špecializovanej prípravy.

Výrobnú spotrebu oboch výrobných faktorov a objem produkcie firmy považujeme za spojité a vzájomne zameniteľné premenné. Všeobecnú formuláciu produkčnej funkcie /1/ tu nahradíme jej konkrétnou interpretáciou:

$$y = f(x_1, x_2). \quad /8/$$

Grafickým zobrazením produkčnej funkcie /8/ je určitá plocha v trojrozmernom priestore, ktorú možno najjednoduchšie znázorniť prostredníctvom množiny tzv. *úrovňových kriviek*, t. j. grafov funkcie /8/, zostrojených v rovine výrobných faktorov  $[x_p, x_2]$  pre konštantné objemy produkcie, t. j.:

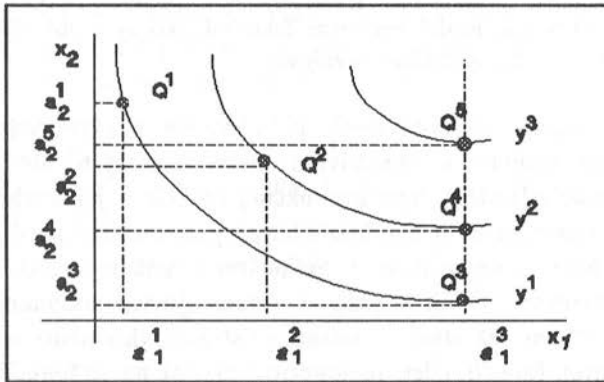
$$y^r = f(x_1, x_2) \quad \text{pre } r = 1, 2, \dots, k. \quad /9/$$

Situácia je znázornená na obrázku 2, na ktorom sú zobrazené tri konkrétne úrovňové krivky konštantnej produkcie  $y^1, y^2, y^3$ .

V ktoromkoľvek bode konkrétnej úrovňovej krivky sa pri rôznych kombináciách výrobných faktorov  $x_p, x_2$  (*substitučný efekt*) realizuje konštantný objem produkcie  $y^1, y^2, \text{ resp. } y^3$ . Úrovňové krivky s týmito vlastnosťami nazývame *izokvanty*.

Mechanizmus, na základe ktorého produkčná funkcia realizuje substitučný efekt medzi výrobnými faktormi  $x_p, x_2$ , možno charakterizovať nasledovne:

Pri spotrebovanom objeme  $a_1^1$  jednotiek výrobného faktora  $x_1$  a objeme  $a_2^1$  jednotiek výrobného faktora  $x_2$  firma realizuje objem výroby  $y^1$  jednotiek. Ak zvýšime objem spotreby výrobného faktora  $x_1$  z  $a_1^1$  jednotiek na  $a_1^2$ , resp.  $a_1^3$  jednotiek, tak si môžeme dovoliť znížiť objem spotrebovaného výrobného faktora  $x_2$  z  $a_2^1$  jednotiek na  $a_2^2$ , resp.  $a_2^3$  jednotiek a aj po tejto substitúcii výrobných faktorov dosiahneme tú istú úroveň  $y^1$  produkcie sledovaného výrobku. Uvedeným kombináciám výrobných faktorov zodpovedajú body  $Q_1$ ,  $Q_2$  a  $Q_3$  izokvanty  $y^1$ . Na druhej strane, pri konštantnej úrovni spotreby  $a_1^3$  jednotiek výrobného faktora  $x_1$  môžeme pri rôznych úrovniach spotreby  $a_2^3$ ,  $a_2^4$ , resp.  $a_2^5$  jednotiek výrobného faktora  $x_2$  dosiahnuť rôzne úrovne produkcie zodpovedajúce bodom  $Q_3$ ,  $Q_4$  a  $Q_5$  na izokvantách  $y^1$ ,  $y^2$ , resp.  $y^3$ .



Obr. 2. Izokvanty produkčnej funkcie  $y = f(x_1, x_2)$

Zatiaľ prezentovaná interpretácia produkčnej funkcie predpokladá spojitú substitúciu medzi výrobnými faktormi  $x_1$  a  $x_2$ . Iná situácia nastáva, ak uplatníme hypotézu o fixných technologických koeficientoch spotreby výrobných faktorov  $x_1$ ,  $x_2$  pri výrobe výrobku  $y$ . Za predpokladu, že  $a_1$ ,  $a_2$  sú fixné technologické koeficienty spotreby výrobných faktorov  $x_1$ ,  $x_2$  pri výrobe jednej jednotky výrobku  $y$ , môžeme vzťahy pre výrobnú spotrebu výrobných faktorov formulovať takto:

$$x_1 \geq a_1 y, \quad \text{resp.} \quad x_2 \geq a_2 y. \quad /10/$$

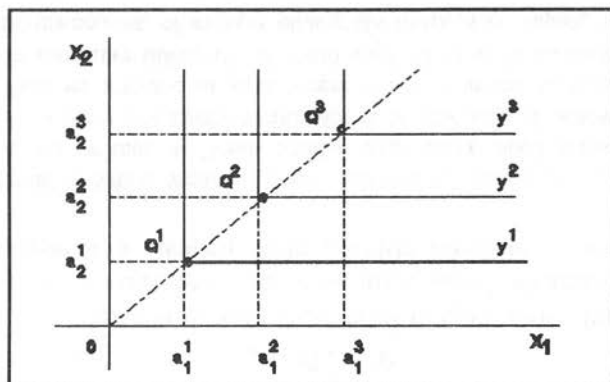
Z analýzy vzťahov /10/ však vyplýva, že reálny účinok vo výrobnom procese má len taká úroveň objemov výrobných faktorov, ktorá zodpovedá pomeru danému technologickými koeficientmi ich spotreby, takže štruktúra spotreby výrobných faktorov  $x_1$ ,  $x_2$  musí vyhovovať vzťahu:

$$x_1 : x_2 = a_1 : a_2. \quad /11/$$

Akékoľvek nadmerné použitie výrobných faktorov nezodpovedajúce vzťahu /11/ je potom púhym plytvaním, keďže nemôže mať za následok reálny prírás-

tok produkcie. Izokvanty charakteristickej štruktúry sú pre túto modelovú situáciu a pre hypotetické objemy výrob  $y^1$ ,  $y^2$ ,  $y^3$  znázornené na obrázku 3.

Efektívnej exploatácii výrobných faktorov  $x_1$ ,  $x_2$ , t. j. ich výrobnej spotrebe bez zbytočného plytvania zodpovedajú body  $Q_1$ ,  $Q_2$  a  $Q_3$  izokvánt  $y^1$ ,  $y^2$ ,  $y^3$ .



Obr. 3. Izokvanty pri fixných technologických koeficientoch

### 3. Maximalizácia zisku a nákladová analýza firmy

V ďalšej časti článku budeme charakterizovať rozhodovanie firmy z aspektu analýzy vzťahov medzi jej príjmami a výrobnými nákladmi. Budeme teda skúmať model fungovania firmy, ktorá bude realizovať svoju produkciu v takom objeme a sortimente, aby pri efektívnom využívaní výrobných faktorov dosiahla maximálny zisk. Samozrejmovú a neoddeliteľnou súčasťou analýzy tohto modelu je skúmanie štruktúry a vlastností nákladov firmy, pretože nákladová analýza sprostredkuje veľmi zaujímavé poznatky o voľbe výrobných stratégií firmy.

V najvšeobecnejšom zmysle slova môžeme zisk firmy definovať ako rozdiel medzi jej príjmami a nákladmi. Za predpokladu, že firma vyrába  $n$  výrobkov  $y_1$ ,  $y_2$ , ...,  $y_n$  s použitím  $m$  vstupov  $x_1$ ,  $x_2$ , ...,  $x_m$ , ceny výrobkov sú  $p_1$ ,  $p_2$ , ...,  $p_n$  a ceny vstupov  $c_1$ ,  $c_2$ , ...,  $c_m$ , funkciu zisku firmy  $z(x, y)$  možno vyjadriť takto:

$$z(x_1, x_2, \dots, x_m, y_1, y_2, \dots, y_n) = \sum_{j=1}^n p_j y_j - \sum_{i=1}^m c_i x_i \quad /12/$$

- kde  $m$  - počet sledovaných výrobných faktorov;  
 $n$  - počet výrobkov;  
 $x_i$  - objem spotreby  $i$ -tého výrobného faktora pre  $i = 1, 2, \dots, m$ ;  
 $y_j$  - úroveň produkcie  $j$ -tého výrobku pre  $j = 1, 2, \dots, n$ ;  
 $c_i$  - cena  $i$ -tého výrobného faktora pre  $i = 1, 2, \dots, m$ ;  
 $p_j$  - cena  $j$ -tého výrobku pre  $j = 1, 2, \dots, n$ ;  
 $z(x, y)$  - celkový zisk firmy.

Výraz  $\sum p_j y_j$  predstavuje celkové tržby a výraz  $\sum c_i x_i$  celkové náklady firmy. Celkové náklady firmy predstavujú súhrn všetkých spotrebovaných výrobných faktorov ocenených trhovými cenami. Hoci intuitívne je zväčša jasné, čo všetko patrí do nákladov firmy, ich identifikácii treba venovať náležitú pozornosť.

Príkladom špecifického charakteru výrobného faktora je nasledovná situácia. Ak majiteľ firmy v nej zároveň aj pracuje, jeho práca je výrobným faktorom a ten je potrebné oceniť mzdou, ktorú by dostal za svoju prácu, keby ju ponúkal na trhu práce. Podobné úvahy napokon možno prezentovať aj v súvislosti s analýzou nákladov podnikateľa, ktorý hospodári na vlastnej pôde, ktorá však napriek tomu, že sám za ňu neplatí, je fixným výrobným faktorom, lebo keby ju prenajal, získal by určité finančné prostriedky.

Ďalšie poznatky o správaní ziskovej firmy budeme demonštrovať na modeli firmy, ktorá produkuje jeden výrobok a pri jeho výrobe využíva jeden fixný a jeden variabilný vstup, pričom produkčná funkcia má tvar:

$$q = f(x, x^o),$$

kde

- $x$  - úroveň spotreby variabilného vstupu,
- $x^o$  - úroveň spotreby fixného vstupu,
- $q$  - objem produkcie.

Zisk firmy vyrábajúcej jeden výrobok a využívajúcej jeden fixný a jeden variabilný vstup môžeme potom vyjadriť ako rozdiel medzi jej celkovými príjmami a nákladmi nasledovne:

$$z(x) = pq - cx - c^o x^o = pf(x) - cx - c^o x^o, \quad /13/$$

kde

- $p$  - cena jednotky produkcie,
- $c$  - cena variabilného vstupu,
- $c^o$  - cena fixného vstupu.

Z *krátkodobého hľadiska* potom firma hľadá takú kombináciu variabilného a fixného vstupu, aby pri takto vynaložených nákladoch dosiahla maximálny zisk. Úlohu maximalizácie zisku možno formulovať nasledovne:

$$\max z(x) = pf(x) - cx - c^o x^o. \quad /14/$$

Úloha /14/ predstavuje tzv. úlohu na voľný extrém a maximálna hodnota zisku sa realizuje pre úroveň spotreby variabilného faktora  $x^*$  pri splnení nevyhnutných a postačujúcich podmienok existencie extrému funkcie zisku [4].

Z *dlhodobého hľadiska*, t. j. za predpokladu, že všetky vstupy firmy sú variabilné, firma pri určovaní optimálnej výrobnéj stratégie maximalizujúcej zisk nevychádza len z analýzy produkčnej funkcie, ale aj z analýzy nákladov.

Na tomto mieste nebudeme podrobne skúmať štruktúru a vlastnosti nákladov firmy, uvedieme však modelový problém, ktorý je pre racionálne rozhodovanie firmy o optimálnej výrobnej stratégii svojím významom kľúčový, a to úlohu *minimalizácie nákladov pri fixovanej úrovni produkcie*.

Skúmame nasledovný model produkcie firmy: firma vyrába jeden výrobok pri využití dvoch variabilných vstupov. Úroveň fixných nákladov je známa.

Použijeme nasledovné označenie:

- $q$  - objem výroby,
- $x_1, x_2$  - objemy spotreby variabilných vstupov,
- $c_1, c_2$  - ceny variabilných vstupov,
- $t$  - objem fixných nákladov.

Technológia výroby je opísaná produkčnou funkciou

$$q = f(x_1, x_2)$$

a náklady výroby nákladovou funkciou v tvare

$$n(x_1, x_2) = c_1 x_1 + c_2 x_2 + t. \quad /15/$$

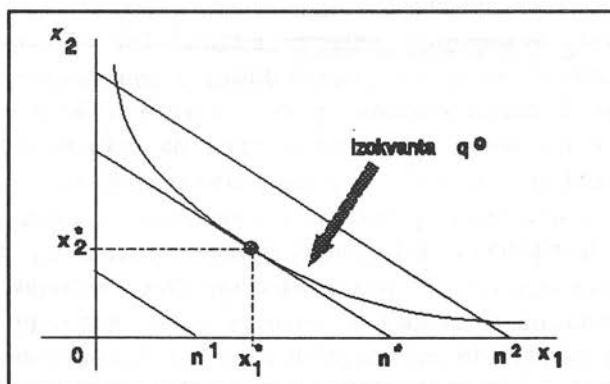
Našou úlohou je určiť optimálnu výrobnú stratégiu firmy minimalizujúcu výrobné náklady firmy pri fixovanej, resp. vopred zadanej úrovni produkcie  $q^0$ . Problém možno formulovať ako úlohu matematického programovania v tvare:

$$n(x_1, x_2) = c_1 x_1 + c_2 x_2 + t \rightarrow \min \quad /16/$$

pri ohraničení

$$f(x_1, x_2) = q^0. \quad /17/$$

Geometrická interpretácia riešenia optimalizačnej úlohy /16/ a /17/ je uvedená na obrázku 4.



Obr. 4. Minimalizácia nákladov pri fixovanej úrovni produkcie

Fixovanej úrovni produkcie  $q^0$  zodpovedá na obrázku 4 izokvanta produkčnej funkcie  $q^0$  a tri navzájom rovnobežné nákladové priamky  $n^1$ ,  $n^0$ ,  $n^2$  reprezentujú množiny kombinácií variabilných vstupov  $x_1$ ,  $x_2$ , ktorým zodpovedajú rovnaké úrovne výrobných nákladov.

Optimálna výrobná stratégia firmy je reprezentovaná bodom dotyku izokvanty  $q^0$  produkčnej funkcie a niektorej priamky z množiny rovnobežných nákladových priamok. Z obrázku 4 je zrejmé, že takýmto bodom je bod dotyku izokvanty  $q^0$  s nákladovou priamkou  $n^0$ , pričom tento bod  $(x_1^0, x_2^0)$  zodpovedá minimálnym výrobným nákladom firmy pri zabezpečení požadovanej úrovne produkcie.

#### 4. Analýza efektívnosti výrobného programu firmy na báze optimalizačných metód

Ako sme už uviedli, pri analýze výrobného programu firmy sa môžeme rozhodnúť medzi dvoma špecifickými spôsobmi formalizácie vzťahov: alebo uplatníme koncepciu produkčných funkcií, zväčša predpokladajúcu široké možnosti substitúcie, čo bolo predmetom predchádzajúceho výkladu, alebo sa orientujeme na skúmanie procesov s fixnými technologickými koeficientmi, napríklad na báze metód lineárneho programovania. Tieto dva spôsoby sa môžu navzájom aj kombinovať.

Zaoberajme sa otázkou, ako z množiny všetkých technologicky prípustných transformácií výrobných faktorov definovaných vektormi  $x = (x_1, x_2, \dots, x_m)$  vybrať taký konkrétny vektor produkcie  $y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$ , ktorý bude v daných ekonomických podmienkach predstavovať *optimálnu výrobnú stratégiu firmy*. Zároveň budeme predpokladať, že medzi úrovňou výroby jednotlivých výrobkov a objemami spotreby výrobných faktorov existujú vzťahy proporcionality, to znamená *lineárna závislosť*.

Prvým štádiom riešenia úlohy je špecifikácia množiny prípustných výrobných stratégií  $Y$  (produkčnej množiny), t. j. množiny vektorov produkcie  $y$ , ktoré reprezentujú všetky *technologicky prípustné transformácie* výrobných faktorov  $x$ . Produkčná množina  $Y$  potom v konečnom dôsledku reprezentuje množinu alternatívnych výrobných stratégií-variantov  $y \in Y$ , z ktorých firma v rámci druhej etapy riešenia úlohy výberu optimálnej stratégie na základe určitého kritéria, resp. kritérií vyberá najvýhodnejšiu, t. j. optimálnu výrobnú stratégiu.

Proces práce s lineárnym optimalizačným modelom sa začína jeho zostavením, pokračuje formuláciou ekvivalentnej optimalizačnej úlohy definovanej na modeli a jej riešením s využitím prostriedkov výpočtovej techniky, a napokon je zavŕšený interpretáciou a aplikáciou výsledkov pri rozhodovaní firmy. Postup práce je teda rozdelený do nasledovných štyroch relatívne samostatných etáp, ktoré však na seba nadväzujú a ich vzájomné interakcie sú charakteristické nielen *priamymi*, ale aj *spätými väzbami*:

- *Konštrukcia ekonomicko-matematického modelu*, ktorý opisuje a formalizuje všetky z hľadiska cieľa rozhodovania podstatné prvky a väzby analyzovaného ekonomického problému.

- *Transformácia modelu na jeho matematický ekvivalent*, čo vo väčšine prípadov predstavuje definovanie optimalizačnej úlohy na formulovanom modeli.

- *Riešenie optimalizačnej úlohy*. V tejto etape má rozhodujúci význam voľba algoritmu vhodného na riešenie úlohy daného typu s využitím adekvátnych prostriedkov software a výpočtovej techniky. Na úrovni riadenia firiem sa zväčša využívajú osobné profesionálne počítače triedy PC/AT kompatibilné so štandardom IBM, s pomerne širokou ponukou profesionálnych programových produktov vhodných na riešenie optimalizačných úloh.

- *Interpretácia výsledkov získaných riešením úlohy*, ich vyhodnotenie a verifikácia výrokovej schopnosti na praktické použitie. Táto etapa, i keď to na prvý pohľad nemusí byť zrejmé, má v reťazci postupnosti prác s optimalizačným modelom významné miesto. Optimálne riešenie úlohy totiž môže byť síce "matematicky" správne, ale môže mať veľmi nízku vypovedaciu schopnosť. Môže to byť spôsobené napríklad tým, že v etape konštrukcie modelu sa nezohľadnili niektoré podstatné väzby, takže treba realizovať určité korekcie vo formulácii samotného modelu a celý proces riešenia opakovať.

Poznamenávame ešte, že vo fáze formulácie modelu dôležitý moment predstavuje *tvorba údajovej základne modelu*, čím rozumieme *spôsob kvantifikácie jednotlivých veličín*, ktoré v modeli vystupujú, t. j. ich vyjadrenie v hodnotových, resp. naturálnych jednotkách. Je zrejmé, že veličiny, ktoré v modeli figurujú, musia byť vyjadrené v porovnateľných jednotkách. Tomuto atribútu, i keď zdanlivo triviálnemu, treba venovať primeranú pozornosť, pretože sa stáva zdrojom síce úplne elementárnych, ale o to nepríjemnejších chýb, ku ktorým dochádza pri výstavbe modelu.

Formulácia úlohy výberu najlepšej výrobnéj stratégie firmy v konečnom dôsledku reprezentuje fundamentálny problém riadenia ekonomických subjektov a predpokladá existenciu pravidla, ktoré by umožnilo porovnať kvalitu prípustných alternatív. V najjednoduchšom prípade môže byť takéto pravidlo formulované v tvare jedinej skalárnej *účelovej funkcie*, ktorú extremalizujeme na množine prípustných alternatív, pričom optimálne riešenie určujeme na základe vlastností extrému tejto funkcie. V úlohách rozhodovania formulovaných na riešenie konkrétnych úloh ekonomickej praxe však zostrojenie takejto jedinej účelovej funkcie je zväčša spojené s množstvom zásadných problémov [5].

Pre väčšinu reálnych ekonomických problémov sa už teda klasický jednokriteriálny optimalizačný aparát javí ako neadekvátny a v mnohých situáciách sa ukazuje užitočné zadávať na množine prípustných riešení hneď niekoľko skalárnych účelových funkcií ako kritérií rozhodovania. V tomto kontexte však už tradičné jednokriteriálne chápanie optimalizácie prestáva byť opodstatnené a hovoríme o *paretovskej optimálnosti*, pričom samotnú úlohu výberu nazývame *viackriteriálnou*. Podstatnou vlastnosťou úlohy viackriteriálnej optimalizácie je existencia spravidla nie jedného optimálneho riešenia, ale celej množiny *paretovsky optimálnych*, resp. *efektívnych riešení*.

Úlohu lineárnej viackriteriálnej optimalizácie môžeme formulovať v nasledovnom tvare:

$$f^k(y) = \sum_{j=1}^n c_j^k y_j \rightarrow \{ \min, \max \} \quad k = 1, 2, \dots, p, \quad /18/$$

pri ohraničeniach

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} y_j \{ \leq, =, \geq \} b_i \quad i = 1, 2, \dots, m \quad /19/$$

$$q_j \leq y_j \leq u_j \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad /20/$$

kde

- $p$  - počet účelových funkcií;
- $n$  - počet rozhodovacích premenných úlohy;
- $m$  - počet štruktúrnych ohraničení úlohy;
- $y_j$  - rozhodovacia premenná, objem výroby pre  $j = 1, 2, \dots, n$ ;
- $c_j^k$  - koeficient  $k$ -tej účelovej funkcie  $j$ -tej premennej pre  $j = 1, 2, \dots, n$ ;  
 $k = 1, 2, \dots, p$ ;
- $a_{ij}$  - technologický koeficient  $j$ -tej premennej  $i$ -tého ohraničenia pre  $i = 1, 2, \dots, m$   
 $a_j = 1, 2, \dots, n$ ;
- $b_i$  - koeficient pravej strany  $i$ -tého ohraničenia pre  $i = 1, 2, \dots, m$ ;
- $q_j$  - dolná hranica  $j$ -tej rozhodovacej premennej pre  $j = 1, 2, \dots, n$ ;
- $u_j$  - horná hranica  $j$ -tej rozhodovacej premennej pre  $j = 1, 2, \dots, n$ .

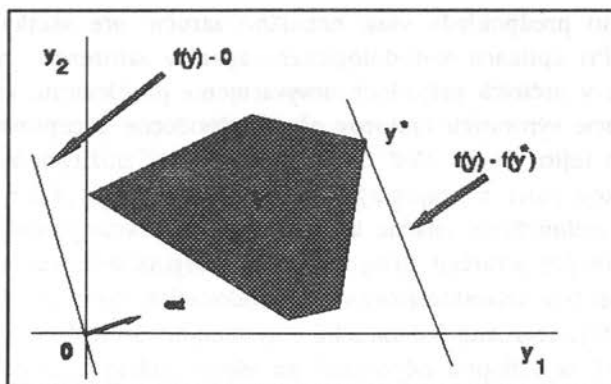
Sústava štruktúrnych ohraničení /19/, ako aj sústava ohraničení premenných /20/ definujú produkčnú množinu  $Y$ . Riešením úlohy /18/ až /20/ je potom taký vektor produkcie  $y \in Y$ , ktorý extremalizuje hodnotu účelovej funkcie /18/ v prípade úlohy jednokriteriálnej optimalizácie ( $p=1$ ). Na obrázku 5 je pre hypotetickú jednokriteriálnu optimalizačnú úlohu znázornená produkčná množina  $Y$  a vektor produkcie  $y^*$ , pre ktorý účelová funkcia  $f(y)$  dosahuje na produkčnej množine  $Y$  svoj extrém.

V prípade úlohy viackriteriálnej optimalizácie je riešením úlohy /12/ až /14/ obvykle nie jedna výrobná stratégia, t. j. optimálne riešenie  $y^*$ , ale celá množina tzv. *efektívnych*, resp. *paretovsky optimálnych riešení* úlohy.

Efektívnym riešením úlohy viackriteriálnej optimalizácie rozumieme, stručne povedané, taký vektor produkcie  $y^0 \in Y$ , ku ktorému už neexistuje žiadny iný prípustný vektor produkcie  $y \in Y$ , pre ktorý by aspoň jedna účelová funkcia úlohy dosiahla lepšiu hodnotu ako pre vektor  $y^0$  a žiadna iná účelová funkcia by nedosiahla horšiu hodnotu ako pre vektor  $y^0$ .

Modely a metódy viackriteriálnej optimalizácie umožňujú teda zahrnúť do procesu výberu efektívnych alternatív viac ako jedno kritérium rozhodovania, takže modelovaná situácia nepomerne vernejšie odzrkadľuje vlastnosti reálneho ekonomického subjektu.





Obr. 5. Geometrická interpretácia riešenia úlohy optimalizácie

Metódy viackriteriálnej optimalizácie za predpokladu využitia výpočtovej techniky a adekvátnych produktov software predstavujú efektívny nástroj na podporu riadenia ekonomických subjektov. Umožňujú totiž v relatívne krátkom čase preskúmať viacero variantov rozvoja ekonomického systému pri zohľadnení celej škály kritérií rozhodovania.

Využitie lineárnych jednokriteriálnych i viackriteriálnych optimalizačných modelov nachádza dnes v praxi pomerne široké uplatnenie. Relatívne rozsiahle aplikačne orientované modely optimalizácie voľby výrobných stratégií umožňujú komplexne analyzovať väzby medzi výrobnými faktormi a produkciou firmy.

Riešenie takýchto rozsiahlych optimalizačných úloh však predpokladá existenciu a využitie primeranej výpočtovej techniky a programových produktov vhodných na riešenie optimalizačných úloh tejto triedy. Pre osobné profesionálne počítače existuje pomerne široká ponuka programových systémov na riešenie optimalizačných úloh (napr. *XA*, *LP88*, *GERLACH*, *GAMS* a iné).

## Záver

V článku sme demonštrovali dva spôsoby kvantitatívnej analýzy a vyhodnocovania efektívnosti výrobných stratégií firmy.

a) Využitie aparátu *marginálnej analýzy*, ktorý umožňuje relatívne komplexne skúmať aktivity firmy súvisiace s jej výrobnými činnosťami. Analýza správania firmy na báze marginálnych veličín má pochopiteľne svoje prednosti i opodstatnenie. Predovšetkým poskytuje zrozumiteľný a systematický výklad pojmov a závislostí, ktoré umožňujú formulovať množstvo užitočných všeobecných záverov o činnosti firmy. Samozrejme za predpokladu, že výrobné procesy, resp. technológie firmy možno opísať na základe spojitého vzťahu, prostredníctvom tzv. produkčnej funkcie, ktorej koncepcia je založená na hypotéze, že výrobné faktory sú v rámci sledovanej technológie firmy spojitě substituovateľné.

Platnosť tohto predpokladu však nemožno zaručiť pre všetky rozhodovacie situácie firmy. Pri aplikácii metodologického aparátu založeného na marginálnej analýze sa teda v určitých prípadoch nevyvarujeme problémom, keďže hypotéza spojitaj substitúcie výrobných faktorov nie je všeobecne akceptovateľným základom uplatnenia tejto teórie. Veď aj charakter veľmi zložitých výrobných technológií so širokou paletou vzájomných, nezriedka spätných väzieb typických pre modernú priemyselnú firmu značne komplikuje konštrukciu produkčnej funkcie.

Analýza výrobných stratégií firmy na báze marginálnych veličín je teda len jedným zo spôsobov charakterizovania rozhodovacích procesov firmy. Napriek tomu, že poskytuje relatívne jednoduchú a systematickú metódu výkladu, nemožno ju považovať za schopnú odpovedať na všetky otázky týkajúce sa správania firmy. Existujú ďalšie metodologické prístupy k analýze výrobných aktivít firmy, tie však skôr dopĺňujú a rozširujú, než nahrádzajú metódy marginálnej analýzy.

b) Do skupiny týchto metód patria najmä optimalizačné metódy a v rámci nich, predovšetkým v dôsledku širokých aplikačných možností, metódy *lineárnej optimalizácie*, ktoré umožňujú charakterizovať technologické procesy konkrétnejším a detailnejším spôsobom ako produkčné funkcie.

V praxi sa pri riešení rozhodovacích úloh na úrovni firiem často stretávame s problémom výberu jedného z viacerých variantov výrobných stratégií firmy. Jednotlivé varianty spravidla nie sú z hľadiska riadiaceho subjektu rovnocenné. Vzniká teda úloha výberu "*najlepšieho*", resp. *optimálneho* variantu z väčšieho súboru prípustných variantov. Potom hovoríme o *optimálnom rozhodovaní firmy*.

Princiálnu schému optimálneho rozhodovania možno vo všeobecnosti charakterizovať nasledovne:

- Sú známe určité ohraničujúce podmienky, ktoré rozhodovací subjekt musí nevyhnutne rešpektovať a ktoré definujú tzv. *množinu prípustných variantov*.

- Je známy cieľ, resp. ciele, na základe ktorých rozhodovací subjekt vyhodnocuje efektívnosť jednotlivých variantov. V súvislosti s vyhodnocovaním cieľov rozhodovania je zaužívaný pojem *kritérium optimálnosti* a v súlade s týmto pojmom a v závislosti od počtu definovaných cieľov hovoríme o úlohách *jednokritériálnej*, resp. *viackritériálnej optimalizácie*.

Pre súčasné zložité podmienky riadenia firiem je príznačný viackritériálny charakter vyhodnocovania efektívnosti ich výrobných stratégií. V súvislosti s tým narastá význam aplikácie exaktných metód riadenia, vychádzajúcich z princípu viackritériálneho vyhodnocovania variantov a využívajúcich modernú výpočtovú techniku a adekvátne software vybavenie.

Uplatnenie modelového aparátu a výpočtovej techniky teda umožňuje realizovať v relatívne krátkom čase viacero alternatívnych prepočtov variantov výrobných stratégií a simulovať tak správanie firmy v objektívne sa meniacich podmienkach ekonomického systému.

## Literatúra

- [1] BOWEN, E. K. - PRICHET, G. D. - SOTER, J. C.: Mathematics with Applications in Management and Economics. Illinois, Irwin, Hoemrwood 1987.
- [2] BROWNING, E. K.: Microeconomic Theory and Applications. Boston, Scott, Foresman and Company 1989.
- [3] FENDEKOVÁ, N.: Choice of Firms Production Strategy. In: Viackriteriálna optimalizácia IV. [Zborník.] Bratislava, ES EU 1992.
- [4] MALINVAUD, E.: Leçons de théorie microéconomique. Paris, Dumond 1985.
- [5] MODER, J. - ELMAGHRABY, S.: Operations Research. Models and Applications. New York, VNR Company 1978.
- [6] MOORE, C. L. - ANDRESON, L.K. - JAEDICKE, R.K.: Managerial Accounting. Cincinnati, South-Western Publishing co. 1988.
- [7] SIEBEN, G. - SCHILDBACH, T.: Betriebswirtschaftliche Entscheidungstheorie. Düsseldorf, Werner-Verlag 1990.
- [8] VARIAN, H. R.: Intermediate Microeconomic. Theory, a Modern Approach. New York, Norton 1991.
- [9] WÖHE, G.: Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre. München, Verlag Franz Wahlen 1990.

## QUANTITATIVE APPROACHES TO CHOICE OF FIRM'S PRODUCTION STRATEGIES

Nora FENDEKOVÁ

A mathematical approach for evaluation of the efficiency of production strategies is typical under present conditions of firm's management. Exact methods used in management and utilization of personal computers with adequate software become more important in this way.

In this paper some methodological approaches, which we can use in the analysis of firm's economics activities orientated for evaluation of efficiency of firm's production strategies and optimization of choice of firm's production strategies, will be described.

We shall orientate on two groups of problems:

- production functions and the analysis of firm's production strategies from the point of view - maximization of profit;
- the analysis of efficiency of firm's production strategies on the base of using optimization methods.

## K o n z u l t á c i e

### Realizácia miezd a ovplyvňujúce činitele ich úrovne v podnikateľských organizáciách

Miroslav TOMAŠČÍN\*

Pri transformácii ekonomiky na trhové hospodárstvo sa podnikateľské organizácie vo svojej hospodárskej činnosti osobitne zameriavajú na nové prístupy v oblasti realizácie miezd. Presadzujú sa tak nové zámery a zásady poskytovania miezd vo vzťahu podnikateľa - ako zamestnávateľa a zamestnanca - ako pracovníka v pracovnom pomere. Na základe pracovnoprávných vzťahov zamestnancovi patrí za vykonanú prácu mzda - ako cena práce.

Mzda v trhových podmienkach predstavuje peňažné plnenie, resp. plnenie peňažnej hodnoty pri naturálnej forme mzdy, ktorú zamestnávateľ poskytuje zamestnancovi za vykonanú prácu. Realizácia miezd v podnikateľských subjektoch vychádza zo Zákonníka práce, kde sa poukazuje na vytváranie pracovnoprávných vzťahov, a súčasne nadväzuje na ďalšie legislatívne podmienky uplatňovania miezd v národnom hospodárstve.

#### 1. Legislatívne predpoklady na uplatňovanie miezd

V súčasnom období prechodu k trhovej ekonomike sa v podnikateľských organizáciách vytvárajú na realizáciu miezd nové podmienky, pričom sa kladú zvýšené nároky na trhovou orientáciu stimulácie práce. Pri poskytovaní miezd so zreteľom na trhové podmienky dochádza od roku 1992 aj z legislatívneho hľadiska k zásadným zmenám. Žiadúci nový právny rámec a všeobecné východiská k tomu vyjadruje Zákon č. 1/1992 Zb. o mzde, odmene za pracovnú pohotovosť a o priemernom zárobku. Na jeho realizáciu sa vydalo aj vládne nariadenie č. 43/1992 Zb. o ustanovení minimálnych mzdových taríf a mzdového zvýhodnenia za prácu v sťaženom a zdraví škodlivom pracovnom prostredí a za prácu v noci. Nadväzuje sa pritom na základné zásady podľa dohovorov Medzinárodnej organizácie práce a na ďalšie uplatňované medzinárodné právne akty.

Zákon o mzde upravuje len najzákladnejšie práva zamestnancov a povinnosti organizácií pri poskytovaní mzdy. Všetky doterajšie mzdové úpravy stratili plat-

---

\* doc. Ing. Miroslav TOMAŠČÍN, CSc., Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 19 Bratislava

nosť. Zákon o mzde dáva pritom organizáciám možnosť, aby si mzdový systém a mzdové pravidlá mohli vymedziť formou kolektívneho vyjednávania a kolektívnych zmlúv.

Na tieto účely sa v národnom hospodárstve uplatňuje ďalšia legislatívna úprava Zákon č. 2/1991 Zb. o kolektívnom vyjednaní. Na základe toho pri kolektívnom vyjednaní sa uplatňujú dva typy kolektívnych zmlúv, a to kolektívne zmluvy vyššieho stupňa a podnikové kolektívne zmluvy nižšieho stupňa. Závery kolektívneho vyjednávania vyššieho stupňa sa pritom stávajú záväznými pre nižší stupeň. V roku 1992 bolo registrovaných 33 kolektívnych zmlúv vyššieho stupňa. Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny SR pri niektorých z nich rozšírilo túto možnosť aj na zamestnávateľov, ktorí nie sú členmi príslušnej organizácie zamestnávateľov. Ak sa prihliada na počet zamestnancov v družstevnom sektore a u súkromných podnikateľov, na ktorých sa rozšírenie platnosti kolektívnych zmlúv vyššieho stupňa nevzťahuje, mzdové systémy, ktoré sú ich súčasťou, podľa odhadu sú záväzné pre cca 80-85 % zamestnancov podnikateľských organizácií SR. Kolektívne zmluvy sa tak stávajú všeobecne dobrým nástrojom na uplatňovanie zákona o mzde v podnikateľských organizáciách.

To vytvára potrebné predpoklady a možnosť v kolektívnej zmluve dohodnúť stimulačne najúčinnšie mzdové systémy, najmä zvoliť optimálny počet tarifných stupňov, výšku mzdových taríf, vybrať vhodné mzdové formy, príplatky, zvýhodnenia a pod. podľa svojich potrieb a ekonomických záujmov.

Uplatňuje sa pritom zásada, že ak kolektívna zmluva nie je uzavretá, alebo ak mzda nie je v kolektívnej zmluve dohodnutá, uplatnia sa opatrenia podľa vládneho nariadenia o minimálnych mzdových tarífach. V prípade, že kolektívna zmluva je uzavretá, na tieto opatrenia sa neprihliada a záväznými sa stávajú závery príslušnej kolektívnej zmluvy.

Pri realizácii miezd v súčasnosti sa vyžaduje zohľadňovať poznatky a skúsenosti, získané v národnom hospodárstve, v ostatných podnikateľských organizáciách, a osobitne v krajinách s trhovým hospodárstvom.

Náročnosť a samostatnosť prístupu k riešeniu problematiky miezd zvyšuje požiadavky na odbornosť a zodpovednosť pracovníkov organizácie. Nevyhnutnosť odborného riešenia uplatňovania miezd sa zvyrazňuje najmä v súvislosti s presadzovaním zložitosti problematiky, potrebou rokovania s odbornými orgánmi, s orgánmi zväzov podnikateľov, s kolektívnym vyjednaním a podobne. Z tohto hľadiska je pri rozhodovaní dôležitý výsledný efekt, dobré meno podnikateľského subjektu. V interných podmienkach organizácie má odbornosť umožňovať uplatňovanie žiadúcej úrovne mzdových systémov, miezd, ako aj stimulácie práce.

Široký záber legislatívnych predpokladov a odborná náročnosť realizácie miezd vyžadujú ďalej sa zamerať na niektoré vybrané špecifické okruhy, najmä na mzdové systémy, dynamiku vývoja úrovne miezd a na ďalšie ovplyvňujúce činitele.

## 2. Mzdové systémy a úroveň miezd

Mzdové systémy predstavujú nástroj na poskytovanie miezd jednotlivým zamestnancom podnikateľskej organizácie. Dôležité je pritom rozlišovať, či ide o menšiu alebo väčšiu organizáciu.

V menšej organizácii má ísť o uplatnenie jednoduchej účinnej formy poskytovania miezd podľa požiadaviek a potrieb podnikateľa.

Vo väčších organizáciách je účelné vytvárať vlastné mzdové systémy s uplatňovaním účinnej mzdovej stimulácie so zreteľom na vlastné podmienky a potreby podnikateľskej organizácie. Mzdový systém má predstavovať komplexné spracovanie uplatňovaných zásad pri poskytovaní miezd podľa vlastných špecifik.

Mzdové systémy vyjadrujú súbor zásad na poskytovanie miezd zamestnancom za prácu, pričom mzda sa považuje za cenu práce. Mzda má mať objektívne vymedzenú úroveň ocenenia práce. To má účinne pôsobiť na ekonomické záujmy zamestnancov a vyvolávať dostatočnú stimuláciu práce, orientovanú na plnenie vymedzených úloh.

Základným východiskom mzdového systému sa má stať uplatňovanie tarifného systému v nadväznosti na uplatňované tarifné stupne podľa zložitosti a odbornej náročnosti práce.

Dôležitou zásadou v mzdovom systéme musí byť vyjadrenie, že poskytnutá mzda nemôže byť nižšia, ako je oficiálne uplatňovaná minimálna mzda. Táto minimálna mzda v kolektívnej zmluve organizácie môže byť dohodnutá aj vyššia a pre organizáciu je záväzná.

Mzdový systém má obsahovať aj zmienku o uplatňovaní mzdových foriem. Zákon o mzde však neukladá povinnosť členiť mzdu na mzdové formy, príp. zložky miezd, ako napr. tarifná mzda, osobné ohodnotenie, prémie a pod. Celá problematika sa ponecháva v právomoci a zodpovednosti organizácie, ktorá si tieto prístupy môže dohodnúť v kolektívnej zmluve, príp. v osobitných interných zásadách alebo individuálnym dohovorom s pracovníkom.

Uplatňované mzdové systémy majú vyjadrovať úroveň miezd a stimulačné zámyery v nadväznosti na dosahované ekonomické výsledky podnikateľského subjektu a na prístupy podľa záverov vyššieho kolektívneho vyjednávania.

V súvislosti s tým je potrebné zdôrazniť, že mzdy sa zahŕňajú do mzdových nákladov, a tak sa stávajú súčasťou celkových nákladov na hospodársku činnosť. Možnosti celkovej úrovne miezd pritom vyplývajú zo stupňa zamestnanosti a možnosti zohľadnenia úrovne mzdových nákladov v rámci celkových nákladov podnikateľskej organizácie. Osobitný vplyv na to má aj úroveň produktivity práce a celkovej výkonnosti organizácie v nadväznosti na odbytové predpoklady.

Pri kolektívnom vyjednaní o úrovni miezd na vyššej aj nižšej úrovni osobitný význam majú informácie o skutočne dosiahnutej úrovni miezd v danom období. Tieto požiadavky sa stávajú čoraz naliehavejšie, najmä v súvislosti s uplatňovaním liberalizácie miezd. Systematické poskytovanie takýchto informácií

v podmienkach trhového hospodárstva a pri realizácii ekonomickej a sociálnej transformácie je nevyhnutné na kolektívne vyjednávanie a dosiahnutie dohody sociálnych partnerov o dynamike, úrovni, diferenciacii miezd a o ďalších otázkach v oblasti mzdového vyjednávania.

T a b u l k a 1

Súhrnné údaje o priemernom zárobku na 1 hodinu v SR za III. štvrtrok 1992

Priemerný zárobok podľa tarifných stupňov		Priemerný zárobok podľa odvetví a regiónov	
tarifný stupeň	Kčs na 1 hodinu	odvetvie, región	Kčs na 1 hodinu
1	21,06	energetika	30,52
2	23,70	hutníctvo	30,57
3	24,66	chemický priemysel	26,60
4	28,17	strojárstvo	28,01
5	28,02	elektrotechnika	18,81
6	29,40	drevospracujúci priemysel	18,44
7	30,99	gumársky priemysel	30,34
8	31,40	priemysel papiera a celulózy	26,07
9	35,69	koželužný priemysel	21,17
10	38,84	odevný priemysel	21,94
11	38,52	textilný priemysel	22,12
12	49,71	potravinársky priemysel	30,95
mimotarifa	42,23	výroba stavebných materiálov	22,89
		stavebná výroba	24,91
		vodné hospodárstvo	29,06
		obchod	18,96
Spolu	27,43	Spolu odvetvia	27,43
		Bratislava	25,96
		západoslovenský	28,04
		stredoslovenský	27,90
		východoslovenský	25,14
		Spolu regióny	27,43

Prameň: [2].

Na základe dohôd Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny SR pripravilo a zabezpečilo realizáciu týchto potrebných informačných systémov:

- *Projekt ISCP - Informačný systém o cene práce so zameraním na zisťovanie priemernej úrovne miezd na jednu hodinu podľa vybraných odvetví, regiónov, typických povolání a podľa tarifných stupňov.* Pritom sa predpokladá, že zobrazením ceny práce je skutočne dosiahnutý priemerný hodinový zárobok. To má umožniť posudzovať úroveň, vývoj a diferenciaciu trhovej ceny práce podľa podmienok v jednotlivých povolaniach, odvetviach a regiónoch.

- Organickou súčasťou tohto systému je *ISPP - Informačný systém o pracovných podmienkach*. Má zobrazíť skutočný stav a vývoj vybraných oblastí sociálneho zabezpečenia zamestnancov. Patria sem najmä tieto údaje: základné mzdové tarify, mzdové prídavky a sociálna nadstavba (rozsah dovolenky, odmeny pri životných a pracovných jubileách, poskytovanie pracovného voľna).

Informačný systém ceny práce, ktorý sa prakticky uskutočňuje ako skúšobné zisťovanie za III. štvrtrok 1992, podáva súhrnné údaje o priemernom zárobku (pozri tab. 1).

Informačné údaje vyjadrujú skutočne dosiahnuté priemerné mzdy na 1 hod. v Slovenskej republike za III. štvrtrok 1992 podľa uplatňovaných 12 tarifných stupňov, podľa odvetví a regiónov. Pritom sa berie do úvahy doterajšia organizačná štruktúra a odvetvová príslušnosť. Údaje predstavujú prepočtové hodnoty z podkladov, pomerne malého počtu dobrovoľne spolupracujúcich podnikateľských subjektov. Preto ich nemožno považovať za reprezentatívny súbor, ale len za výsledok skúšobného informačného šetrenia.

Poskytnuté údaje informujú o súčasnej úrovni a diferenciacii miezd, ako ceny práce a trhovej ceny práce na účely kolektívneho vyjednávania, na posúdenie dosiahnutej úrovne miezd a na prijatie záverov o ďalšom vývoji miezd.

Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny SR súčasne vytvára možnosť ďalších informácií a konzultačnej pomoci pri riešení problematiky mzdových systémov, úrovne miezd, kolektívneho vyjednávania, kolektívnych zmlúv a ďalších otázok v oblasti miezd.

Informačný systém z tohto hľadiska má mimoriadny význam. Predstavuje nový prístup k hodnoteniu úrovne miezd. Preto je nevyhnutné naďalej ho rozpracúvať a uplatňovať v ekonomických podmienkach SR.

### **3. Dynamika vývoja miezd v nadväznosti na inflačné prejavy a ekonomickú prosperitu podnikateľských subjektov**

Samostatnou problematikou pri realizácii miezd je zabezpečovanie ich žiadúceho vývoja. V doterajšom priebehu transformácie ekonomiky sa uplatňovala dôsledná protiinflačná regulácia miezd. Dospelo sa k takému stavu, že spotrebiteľské ceny značne vzrástli a vývoj miezd v porovnaní s tým sa spomalil.

Na základe toho sa prejavujú požiadavky na zvyšovanie miezd a podnikateľské subjekty zameriavajú svoju pozornosť na ich zabezpečenie. Tieto prístupy sa však spájajú s ich súčasnou ekonomickou situáciou a s možnosťou oživenia ekonomiky. Z tohto hľadiska sa má nadväzovať na poznatky, že dynamika vývoja miezd v podnikateľských organizáciách sa má realizovať so zreteľom na dosahovanú úroveň ekonomickej prosperity a na ďalšie podmienky v národnom hospodárstve.

Úroveň ekonomickej prosperity predstavuje pritom dosahované ekonomické výsledky so zreteľom na tržby z realizovanej produkcie a ich finančnú úhradu



odberateľmi. To má súčasne zabezpečovať dostatok finančných zdrojov na výplatu miezd a na celkovú platobnú schopnosť podnikateľských subjektov.

Vývoj miezd je potrebné chápať tiež v najširšej národohospodárskej súvislosti. Treba pritom nadväzovať na poznatky o vývoji nominálnych a reálnych miezd a o vplyve zvyšovania inflácie a životných nákladov na ich rast. Tieto súvislosti sa prejavujú na úrovni národného hospodárstva, avšak prostredníctvom kolektívneho vyjednávania sa premietajú aj do vývoja miezd podnikateľských subjektov.

To vyžaduje sledovať prejavy inflácie a zohľadňovať ich vo vývoji miezd. Poznatky o inflačných prejavoch sa bežne uplatňujú v krajinách s trhovým hospodárstvom. U nás sa s tým začalo v súvislosti s transformáciou ekonomiky. Pri ich uplatňovaní si treba uvedomiť, že zvyšovanie miezd v dôsledku rastu inflácie vyvoláva v podnikateľských organizáciách nároky na zvyšovanie mzdových nákladov v rámci celkových nákladov, a tým zatažuje ich ekonomické výsledky.

Pri hodnotení úrovne a dynamiky vývoja miezd v súvislosti s infláciou a s dosahovanými ekonomickými výsledkami treba rozlišovať nákladovo-neutrálny a ekonomicky uvoľnený vývoj miezd.

Nákladovo-neutrálny vývoj miezd sa má realizovať tak, aby zvýšenému rozsahu inflácie zodpovedal aj primeraný rast nominálnych miezd. Zvýšený rozsah inflácie a tým aj životných nákladov sa má kryť zodpovedajúcim zvýšením, resp. valorizáciou nominálnych miezd. Zvýšením miezd sa vyrovnáva, resp. neutralizuje nepriaznivý dopad skutočnej úrovne inflácie. Zo stimulačného hľadiska celkové zvýšenie miezd má byť na oveľa vyššej úrovni, a to podľa možností so zreteľom na dosahované ekonomické výsledky podnikateľských subjektov. Takéto zvýšenie miezd sa vyjadruje ako ekonomicky odôvodnený uvoľnený vývoj miezd.

Ekonomicky uvoľnený vývoj miezd sa spája s liberalizovaným prístupom k tvorbe miezd a vyjadruje vymedzenie úrovne miezd podľa ekonomických možností a rozhodnutia podnikateľských subjektov. Má sa pritom vychádzať z možností rastu mzdových nákladov v rámci celkových nákladov organizácie podľa dosahovaných ekonomických výsledkov, resp. výnosnosti hospodárskej činnosti. Vo vzťahu k zamestnancom sa majú zohľadňovať kritériá objektívneho oceňovania ich práce.

Na zabezpečovanie zvýšenej úrovne miezd pri raste nákladových miezd je zároveň žiadúce vytvárať na ich rast potrebný priestor v rámci celkových nákladov organizácie. Zvyšovanie nákladových miezd pritom nemá spôsobovať zvyšovanie celkových nákladov, aby sa tak nevyvolával ďalší inflačný vývoj cien, ktorý by následne spôsobil vznik inflačnej špirály, ako vzájomne sa ovplyvňujúci vývoj cien a miezd. Pri vytváraní priestoru pre rast miezd v nákladoch v súčasnosti dochádza k nepriaznivému prejavu v raste cien ostatných výrobných faktorov, najmä energie, hmotných prostriedkov výroby, finančného a úrokového zataženia. Naráža sa tak na skutočnosť, že vzrastá aj úroveň materiálnych

nákladov. Preto je v súčasnosti potrebné zameriavať sa predovšetkým na zvyšovanie výkonnosti, tržieb, úspor vynakladania živej práce, ako aj materiálnych nákladov.

Pri realizácii vyšších miezd si treba tiež uvedomiť, že v súčasnosti v podnikaní vzniká aj ďalšia bariéra, ktorá spočíva v prvotnej a druhotnej platobnej neschopnosti. V súvislosti s tým je potrebné zvažovať aj tento limitujúci faktor rastu miezd a vytvárať predpoklady, aby sa popri dosahovaní pozitívnych ekonomických výsledkov zabezpečovala aj dostatočná platobná schopnosť.

Všeobecne ide o zložitú ekonomickú problematiku, ktorú treba riešiť v ekonomickom manažmente pri zabezpečovaní žiadúcej úrovne a dynamiky vývoja miezd podnikateľských subjektov.

#### **4. Zámery ďalšieho orientovania realizácie miezd a kolektívneho vyjednávania**

Súčasná legislatívne úpravy a ekonomické podmienky umožňujú ekonomicky uvoľnenú tvorbu miezd. Vytvárajú sa tak zvýšené nároky na úroveň a ďalšie zámery kolektívneho vyjednávania na vyššej úrovni pri schvaľovaní Generálnej dohody a na nižšej úrovni pri dojednávaní kolektívnych zmlúv. To vyžaduje vytvárať predpoklady aj na dôsledné prepojenie plnenia prijatých záverov kolektívneho vyjednávania na príslušných úrovniach.

Liberalizovaný vývoj cien v podnikateľských organizáciách nepriaznivo ovplyvňuje vývoj životných nákladov, nominálnych aj reálnych miezd. Preto v ďalšom období pri kolektívnom vyjednaní na najvyššej úrovni treba prijímať opatrenia na zamedzenie poklesu reálnych miezd a na zabezpečenie ich žiadúceho vývoja. V súvislosti s tým je potrebné pravidelne sledovať a hodnotiť aj vývoj životných nákladov.

Pri výskyte rizika inflačného vývoja a nepriaznivých prejavov vo vývoji zamestnanosti treba osobitne aktivizovať kolektívne vyjednanie na najvyššej úrovni a prijať potrebné opatrenia na náležité zameranie hospodárskej politiky. Taktiež treba posudzovať úroveň vývoja výroby a jej vplyv na vytváranie rovnovážnosti na trhu spotrebných tovarov. Tieto prístupy treba spájať s opatreniami na obmedzovanie inflácie.

Osobitnú pozornosť treba venovať vývoju životných nákladov v súvislosti s úrovňou minimálnej mzdy, a pritom zabezpečovať jej aktualizáciu tak, aby sa realizoval žiaduci primeraný predstih vo vzťahu k vývoju životného minima. V nadväznosti na to je potrebné usmerniť aj úpravu minimálnych mzdových taríf, ktoré sú vymedzené vo vládnom nariadení.

Pri hodnotení úrovne miezd v rámci kolektívneho vyjednávania je nevyhnutné pravidelne zabezpečovať potrebné údaje o vývoji inflácie a miezd. V tejto súvislosti treba naďalej podporovať ďalší rozvoj a uplatňovanie informačného systému o cene práce.

Liberalizovaný vývoj cien v podnikateľskej sfére prináša so sebou aj nové prejavy v oblasti vývoja miezd. Preto dôležitou požiadavkou na kolektívne vyjednávanie je vytvárať predpoklady na ochranu zamestnancov proti poklesu reálnej mzdy, a zároveň vytvárať podmienky na ďalší žiadúci vývoj miezd v súlade s dosahovanou ekonomickou prosperitou podnikateľských subjektov.

Došlo 1. 2. 1993

## Literatúra

- [1] BRESSY, G. - KONKUYT, C.: *Economie d'entreprise*. Paris, Editions SIREY 1990.
- [2] Materiály Ministerstva práce, sociálnych vecí a rodiny SR: ISCP - Informačný systém o cene práce. Základné informácie o systéme. Bratislava, Trexima 1992;  
ISPP - Informačný systém o pracovných podmienkach. Bratislava, Trexima 1992.

## WAGES MATERIALIZATION AND MAIN DETERMINING FACTORS OF WAGES LEVEL IN ENTREPRENEURIAL ORGANIZATIONS

Miroslav TOMAŠČÍN

The transition process from centrally planned to the market economy is connected also with some new approaches in the sphere of wages materialization. There are creating new legislative and other conditions for wages application in entrepreneurial organizations. It's also necessary to take into consideration the existing economic knowledge and experiences especially from the developed countries. The special attention should be paid to the knowledge of the wages systems application and also wages level in connection with real economic results, financial conditions, payment validity and collective bargaining. To follow this there is a special role of the new information system applied in the Slovak Republic. This system informs entrepreneurs about market labour price and labour price in particular jobs, industries and regions, to be able of collective bargaining. The level and dynamics of wages development in entrepreneurial organizations are connected with the economic efficiency growth, with the space creating in the sphere of production costs, with savings of labour nad material costs, with the global economic prosperity and with positive financial entrepreneurial conditions. The author particularly underlines the connections between inflation and the cost-neutral and economically liberalized wages development materialization.

## Prínosy inovačných centier pre hospodársky rozvoj regiónov

Miloslav KONEČNÝ\*

### Úvod

Obdobie prechodu od plánovaného hospodárstva k trhovému hospodárstvu je sprevádzané zmenou vlastníckych vzťahov, návratom k súkromnému vlastníctvu, spojenému so slobodou podnikania. V takomto prostredí podnikateľ slobodne rozhoduje o sortimente svojej výroby a služieb, slobodne si volí trh pre uplatnenie výsledkov svojej činnosti, je však povinný dodržiavať parlamentom prijaté zákony týkajúce sa podnikateľskej činnosti. Podnikateľ je vystavený viacerým rizikám, sám zodpovedá za to, či jeho firma bude prosperovať a akou mierou prispeje k hospodárskemu rozvoju regiónu i celej spoločnosti.

V praxi to znamená, že úspešný podnikateľ musí trvale inovovať svoje výrobky a služby a s tým spojenú technológiu tak, aby ich užitočné vlastnosti, kvalita, módnosť a cena boli na trhu konkurencieschopné. Význam inovačného podnikania teda spočíva v tom, že odvážni, iniciatívni a podnikaví jedinci obohacujú trh novými výrobkami a službami, vytvárajú nové pracovné príležitosti a prostredníctvom daní prispievajú do príjmov rozpočtu spoločnosti (regiónov, obcí a miest), a tak naplňajú program sociálnej politiky.

Ako ukazuje prax západných krajín, sú to práve malé a stredné inovačné firmy, ktoré sú oproti strnulým veľkým firmám dynamickejšie a dokážu rýchlejšie prispôsobiť svoju inovačnú podnikateľskú aktivitu neustále sa meniacim požiadavkám trhu. O význame malého a stredného podnikania nás presvedčujú napr. skúsenosti Rakúska a Nemecka, kde práve táto podnikateľská vrstva sa stala v kritických obdobiach významným činiteľom hospodárskeho rozvoja a dokázala riešiť vzniknuté poruchy a vyplniť medzery v ekonomike.

Trvalé inovačné podnikanie je možné zabezpečovať kvalitnými kapacitami vedeckovýskumnými i technicko-výrobnými, ako aj kvalifikovanými odborníkmi obchodno-ekonomickej sféry. Nevyhnutným predpokladom úspešného inovačného podnikania je marketing - metóda všestranného výskumu trhu s cieľom prispôbovať výrobky a služby požiadavkám spotrebiteľov, ale aj usmerňovať a pozitívne vplývať na záujmy spotrebiteľa.

Mimoriadne dôležité postavenie v inovačnom procese má človek, jedinec, ktorý po dlhé roky pôsobil ako pasívny činiteľ a zrazu má vystupovať ako

\* Ing. Miloslav KONEČNÝ, CSc., Ministerstvo školstva a vedy SR, Hlboká 2, 813 30 Bratislava

podnikateľ, ktorý svojou aktivitou dokáže riešiť závažné ekonomické problémy tvorivo a pružne, aby jeho firma prosperovala a udržala si postavenie na trhu.

Naša rozvíjajúca sa trhovú ekonomiku vyžaduje ekonómov nového profilu, podnikateľov, nových riadiacich pracovníkov-manažérov. Ide teraz o to, akým spôsobom realizovať prepojenie medzi vedou, výskumom a podnikateľskou praxou, ako a kde vychovávať inováčných podnikateľov, ako ich podporiť a pripraviť na vstup do konkurenčného prostredia?

Takéto prepojenie je možné realizovať v rámci rôznych foriem spolupráce vedeckovýskumných pracovísk s hospodárskou sférou. Jednou z osvedčených foriem tejto spolupráce sú inovačné centrá.

## 1. Klasifikácia inováčných centier

Pracoviská, ktoré podporujú účinný priebeh inováčného procesu a uplatnenie dosiahnutých výsledkov vedy a výskumu v praxi, ktoré podporujú inováčné podnikanie, vznik a úspešný rozvoj malých a stredných inováčných firiem, ktoré podporujú transfer technológií, najmä špičkových a poskytujú svoje služby v oblasti inovácií aj veľkým podnikateľským subjektom, majú v praxi rôzne označenie, napr.: vedecké parky, vedecko-technické parky, technologické centrá a parky, inkubátory, obchodné parky a ďalšie vrátane rôznych kombinácií.

V praxi neexistujú presne vymedzené hranice medzi jednotlivými formami inováčných pracovísk. Predmet ich činnosti a celkové poslanie, štruktúra partnerov, organizačné usporiadanie, proces riadenia atď. sú rôznorodé, avšak často sa prelínajú. Pre všetky uvedené formy sú v podstate spoločné tie aktivity, ktoré smerujú k zrýchľovaniu inováčného procesu, k výchove nových podnikateľov zakladajúcich inováčné firmy, príp. služby poskytujú veľkým firmám v oblasti transferu technológií a inovácií vôbec.

Preto sa ako všeobecné označenie týchto foriem súčinnosti vedeckovýskumných pracovísk a podnikateľských subjektov, vrátane ostatných zainteresovaných partnerov, prijal názov inováčné centrá, resp. inováčné pracoviská. Tento názov použijeme na označenie všetkých typov centier, parkov i ostatných foriem spolupráce vedeckovýskumnej a podnikateľskej sféry, hoci medzi centrami a parkami je v praxi určitá odlišnosť.

*Centrami* sa rozumejú stavebné objekty (pôvodne slúžiace na iné účely než inováčné podnikanie), v ktorých sa zriaďujú inováčné pracoviská, spravidla s inkubátormi pre výchovu malých podnikateľov. Rodiacim sa podnikateľom sa tu poskytujú potrebné služby na začatie podnikania, prenajímajú sa priestory na podnikanie avšak v menšom rozsahu a na kratšie obdobie (2-3 roky) a nižších nákladoch ako v *parku*.

*Parky* predstavujú účelovo usporiadané architektonické komplexy budov: výskumno-vývojových a laboratórnych objektov, projektových a konštrukčných kancelárií, výrobných hál, skladovacích priestorov, pavilónov a konferenčných sál, hotelov a rekreačných zariadení na ploche niekoľkých hektárov. Sú vybavené zariadením s potrebnou infraštruktú-

rou; od služieb administratívno-technických, spojovacích až po služby poradenské a sprostredkovateľské, najmä v otázkach finančnoprávných. Záujemcom sa tu poskytujú podobné služby ako v *centrách*, ale poplatky sú vyššie a obdobie pôsobenia záujemcov je dlhšie (3-5 rokov)(podrobnejšiu klasifikáciu inovačných centier pozri v [7]).

## 2. Postavenie a základné poslanie inovačných centier

Postavenie inovačných centier vyplýva z formy spolupráce zúčastnených partnerov, v rámci ktorej združujú svoj kapitál - prostriedky finančné i hmotné - na vybudovanie inovačného pracoviska v danom regióne. Združujú sa tu inštitúcie vedeckovýskumné, obchodné komory, banky, súkromné firmy a ďalší zainteresovaní partneri, spravidla za účasti príslušného regionálneho orgánu.

Združenie nadobúda podľa svojho poslania a vytýčených cieľov rôzne formy inovačných centier, ktoré sú zväčša právnické i hospodársky samostatnými organizáciami, pôsobiacimi ako obchodné spoločnosti (spol. s r. o., a. s.). Pri vzniku tieto inovačné centrá podporuje štát a príslušní sponzori. Neskôr značnú časť prostriedkov získavajú zo svojej vlastnej podnikateľskej činnosti.

Z tohto aspektu sa vyskytujú *inovačné centrá zárobokové*, ziskové, zakladané spoločnosťami s rizikovým kapitálom (Venture Capital) s cieľom účasti na podnikaní firiem pôsobiacich v inovačnom centre.

Ďalej sú to *inovačné centrá nezárobokové*, neziskové, financované štátom, príslušným regionálnym orgánom a nadáciami. Sú zamerané najmä na ekonomický rozvoj regiónu - vznik nových pracovných príležitostí, diverzifikáciu hospodárskej štruktúry, oživenie hospodárskeho vývoja a zvýšenie príjmov regiónu i štátu rozširovaním daňového základu.

Existujú aj *inovačné centrá kombinované*, verejno-súkromné, ktoré zakladajú štátne, regionálne orgány a neziskové inštitúcie spolu so súkromným kapitálom.

Inovačné centrá sa považujú za spojovacie tkanivo nevyhnutné na účinné fungovanie inovačného procesu v celom štáte. Vyzdvihuje sa ich význam najmä v tom, že vytvárajú priestor pre pružnú a rýchlu realizáciu inovačných zámerov bez byrokratickej štruktúry veľkých firiem. Z tohto aspektu predstavujú efektívny nástroj hospodárskeho rozvoja jednotlivých regiónov a celého štátu.

*Základným poslaním* inovačných centier je prispievať k urýchľovaniu transferu vedeckovýskumných poznatkov do podnikateľskej sféry, a to smerom k rodiačim sa malým a stredným inovačným podnikateľom, ako aj smerom k veľkým podnikateľským firmám. Na tento účel si inovačné centrá budujú informačnú databázu, účelnú infraštruktúru, sú vybavené kvalifikovaným personálom, majú kontakty s príslušnými vedeckovýskumnými inštitúciami, priemyselnými firmami, štátnymi i regionálnymi orgánmi, sponzormi atď. Inovačné centrá poskytujú svojim klientom priestory, techniku, informácie, zabezpečujú potrebné kontakty (napr. v oblasti finančného zabezpečenia štátu malých firiem) a ďalšie služby v oblasti realizácie inovácií v podnikateľskej sfére [7].

### 3. Vývoj inovačných centier v zahraničí a u nás

Inovačné centrá majú pôvod v USA, kde boli v 50. rokoch zakladané v podobe vedeckých parkov (resp. vedeckovýskumných parkov). V 60. rokoch tu došlo k zriaďovaniu vedeckých parkov s inkubátormi pre inovačné firmy. Búrlivejší rozvoj týchto typov vedeckých parkov nastal v 80. rokoch.

Podľa vzoru USA sa v 70. rokoch začínajú budovať vedecké parky vo Veľkej Británii a následne v ďalších krajinách. V 80. rokoch sa zriaďujú inovačné centrá v Nemecku a v Rakúsku, kde sa typ vedeckého parku nevyskytuje v klasickej podobe ako v USA, ale prevládajú tu technologické centrá; tie spravidla plnia aj úlohu inkubátora pre rodiace sa malé firmy, ktoré po 2-3 rokoch z centra odchádzajú do technologického parku, umiestneného v blízkosti centra, resp. opačne, technologické centrum je umiestnené priamo v parku.

S budovaním inovačných centier sa stretávame aj v škandinávskych štátoch, kde sa vyskytujú obdobné typy ako v USA, vo Francúzsku, v Belgicku, vo Švajčiarsku, v Taliansku, v Španielsku, v Portugalsku, v Grécku a v Iraku. Významné postavenie a relatívne bohaté skúsenosti v danej oblasti má Fínsko. Inovačné centrá sa významnou mierou podieľajú na hospodárskom a vedecko-technickom rozvoji v Kanade, v Austrálii i v Japonsku. V Japonsku napr. stimulačne pôsobí na zakladanie centier inštitúcia International Business Incubation Center so sídlom v Tokiu. Jej činnosť je okrem iného zameraná na inovácie v oblasti mikroelektroniky s domácou i medzinárodnou pôsobnosťou. V Číne pôsobí inovačné centrum vo Wuhanu a rozvíja sa výstavba ďalších 50 inovačných centier. V Argentíne bol vypracovaný program zakladania inovačných podnikov v rámci Strediska OSN pre transnacionálnu spoluprácu. V Trinidade bolo založené inovačné centrum Innotech. V štádiu príprav zakladania inovačných centier v rámci podpory programu OSN sú Gabun, Pobrežie Slonoviny, Nigéria, Zimbabwe, India, Jamaika, Chile a Filipíny. Technologický park za podpory OSN bol vybudovaný aj v Malajzii.

Konkrétnym príkladom inovačného centra môže byť napr. Technologické centrum Dortmund, kde má realizácia inovačných plánov veľmi výhodné prostredie: bezprostredná blízkosť univerzity, odbornej vysokej školy a vedeckých inštitútov vytvára priestor pre transfer nových technológií, nadobúdajúcich v optimálnom čase zreľú podobu pre praktickú realizáciu a trh.

Medzi zakladajúce inštitúcie tohto centra patrí mesto Dortmund, priemyselná a obchodná komora, Spoločnosť pre automatizáciu výrobných procesov, Komora pre remeslá a banky. Do centra sa prijímajú firmy už fungujúce i začínajúce. Ich spolupráca prináša žiaduce efekty. Vyše 50 národných a medzinárodných podnikov úspešne profiluje z tejto súčinnosti výskumu, vývoja, priemyslu a služieb. O úspešnosti centra svedčí stále rastúci dopyt po jeho službách a s tým rastúca kapacita centra. Je to pole pôsobnosti najmä pre firmy, ktoré hľadajú hospodársky samostatnú bázu na to, aby rôznorodé ponuky moderných technológií prijali a úspešne uvádzali na trh.

Koncentrácia dortmundského výskumného a vývojového potenciálu vysokých škôl, inštitútov a priemyslu je charakteristickým znakom technologického centra so sprievodnými technologickými poľami. Ide tu o integráciu modernej informačnej techniky vo vývoji, v metódach, v produkcii a vo výrobkoch, pričom rozhodujúca je bezprostredná spätosť vedeckých poznatkov a ich praktickej realizácie.

Takéto prostredie umožňuje rodiacim sa najmä stredným podnikom riešiť inovačné technické nápady s cieľom uplatniť ich na trhu pod určitou ochranou zúčastnených partnerov. V technologickom centre Dortmund sa konkrétne technologické projekty podnikov rýchlo dotvárajú do reálnej podoby predbežných sérií.

Technologické centrum Dortmund stojí na inovačných poliach - technologickom parku Dortmund. Tento stavebne vzorne vybudovaný areál popri univerzitnom komplexe zabezpečuje vynikajúce postavenie Dortmundu medzi nemeckými univerzitnými mestami. Charakteristická je tu spätosť inžiniersko-vedeckého výskumu, vedecko-technického rozvoja a produkcie, ďalej obytných štvrtí, priestorov pre využívanie voľného času s dobrým dopravným spojením.

V súčasnosti tu sídli vyše 20 podnikov orientovaných na rozvoj technológií. V bezprostrednej blízkosti sú tu medzinárodne uznávané inštitúty, ako sú Fraunhofer Institut, Inštitút pre výskum robotov, čo svedčí o kvalitách dortmundského modelu.

Do vzorovo vybaveného Technologického parku sa sťahujú aj firmy, ktoré prešli inkubačným zariadením v Technologickom centre. Technologické centrum Dortmund disponuje pozemkom v rozsahu 325 tis. m<sup>2</sup>.

Dortmundské centrum vytvára priestor pre dosahovanie synergických efektov zúčastnených partnerov vedy, výskumu, vývoja, výroby, marketingu, finančnictva, manažmentu a podnikania v mnohých oblastiach: logistika (systémy materiálových tokov, obalová technológia), materiálová technológia, systémy obrábania, elektronika, informatika (CAE), technika ochrany životného prostredia.

Sieť kvalifikovaných špecialistov poskytuje služby najmä v otázkach: koncepcie podnikania, zakladania firiem orientovaných na inováciu technológií, finančnictvo, transfer inovačnej technológie, ako aj sprostredkovanie ďalších kontaktov v procese veda-výskum-marketing-výroba-trh (podnikanie).

Dortmundský model predstavuje výraznú kooperačnú pripravenosť zúčastnených partnerov na zmeny štruktúry regionálneho hospodárstva. Je to vzor pre budovanie technologických centier, je ideálnou bázou technologických parkov. Ide tu v podstate o novú univerzitnú štvrť prepojenú s podnikateľskou zónou, ktorá výhodami svojho image je motorom rozvoja mesta.

Vývoj inovačných centier v krajinách západnej Európy smeroval k tomu, že sa začali združovať do národných združení a spoločností, začali sa vytvárať celonárodné, a neskôr i medzinárodné siete inovačných centier. O prepojenie inovačných centier na celosvetovej úrovni sa usiluje International Association of Science Parks, pôsobiaca od roku 1985.

Forma spolupráce vedeckovýskumných inštitúcií s priemyselnými podnikmi nebola doteraz neznámou veličinou ani v krajinách východnej Európy. Avšak formy tejto spolupráce boli viac-menej odlišné a ich poslanie bolo ovplyvnené hospodárskopolitickými podmienkami. Stretávame sa napr. s inovačnými centra-



mi v NDR, ktoré v súčasnosti úspešne (po určitých zmenách v systéme riadenia) pokračujú vo svojej činnosti, v Maďarsku dokonca už koncom 80. rokov dochádzalo k zriaďovaniu vedeckých parkov, inovačné pracoviská boli zriaďované aj v bývalom ZSSR, v Poľsku a v Bulharsku.

V Českej a v Slovenskej republike bolo uplatnených viacero foriem na urýchľovanie prieniku poznatkov vedy a výskumu do praxe. Boli to napr. vedecko-výrobné združenia, spoločné, resp. detašované pracoviská vysokých škôl a priemyselných organizácií, vedecko-výrobné jednotky (na Slovensku realizačné centrá) pri vysokých školách a ústavoch akadémie vied, aktivity v rámci vedľajšej hospodárskej činnosti a iné.

Za významné obdobie možno považovať rok 1990, keď sa zrodili konkrétne námety a koncepcie na budovanie inovačných centier v podobách uplatnených v západných krajinách.

Na Slovensku došlo k zriadeniu Združenia vedeckých a technologických parkov (v ČR Spoločnosť vedecko-technických parkov) s cieľom všestranne podporovať vznik inovačných centier, nadviazať kontakty s príslušnými štátnymi i regionálnymi orgánmi, kontakty s partnermi a nadáciami v zahraničí a ďalšími subjektmi. Tieto združenia iniciovali aj riešenie výskumného projektu *Využitie vedecko-technických parkov pri uskutočňovaní štrukturálnych zmien*, ktorý sa stal významným podkladom pre vypracovanie legislatívnych noriem, týkajúcich sa podmienok na prípravu, zakladanie a prevádzkovanie rôznych foriem inovačných centier u nás [7].

#### 4. Prístupy k budovanlu inovačných centier

Uplatnenie ekonomickej reformy zastihlo naše podniky v systéme dlhoročne zaužívaného centrálne plánovitého riadenia. Väčšina podnikov patrila do kategórie veľkých a stredných organizácií. Pod vplyvom tuzemského a zahraničného politického vývoja, viacerých neuvážených rozhodnutí a nariadení, nepripravenosti zodpovedných pracovníkov na uplatnenie pravidiel trhovej ekonomiky, došlo k vážnym poruchám vo výrobnej sfére, na vnútornom i zahraničnom trhu.

Priestor pre adaptáciu našich podnikov na podmienky trhovej ekonomiky je vymedzený intenzitou ekonomického tlaku, ktorému je podniková sféra vystavená, a možnosťami, ktoré môže využiť na svoje prispôbenie. Priestor, v ktorom sa naše podniky nachádzajú, je daný reštriktívnou finančnou a menovou politikou, sprísňujúcimi kritériami efektívnosti hospodárskej činnosti, finančným osamostatnením podnikov, možnosťami nadväzovať priame kontakty so zahraničnými investormi a bankami, vnútornou zameniteľnosťou koruny, zmäkčením kritérií efektívnosti vývozu devalváciou domácej meny.

Značné odbytové problémy, s ktorými sa dnes naše podniky stretávajú (predtým v prevažnej miere exportujúce na dnes už rozpadnutý trh RVHP), nemožno vyriešiť ihneď zvýšením vývozu na náročné trhy s devízovým inkasom. Pre-

dajnosť exportovanej produkcie závisí od dosiahnutia aspoň minimálnych úžitkových parametrov, kde toto minimum stanovuje cieľový trh. Na to je potrebné mať dostatok informácií o odbytových možnostiach, zabezpečiť účinnú propagáciu výrobkov a kvalitný servis, disponovať kvalitným, moderným strojovým parkom a pod. Skutočný stav je však taký, že strojový park našich podnikov je prevažne zastaraný a poskytuje pri porovnaní so strojovým parkom zahraničných konkurentov len malé možnosti na okamžité zvýšenie vývozu na náročné trhy západných krajín.

S potrebou modernizácie investícií ostro kontrastuje absolútny nedostatok vnútorných a vonkajších zdrojov financovania. Okrem obmedzenej vybavenosti bánk zapožičaným kapitálom a ich neskúsenosť v oblasti podnikania je tu absolútny nedostatok objektívnych nástrojov na identifikáciu neefektívnych činností, čo znemožňuje bankám ich kontrolnú činnosť a rozhodovanie.

Preto pomoc štátu podnikovej sfére je nevyhnutná, najmä pri "rekonštrukcii" rozpadnutých zahraničnoobchodných vzťahov s krajinami bývalej RVHP, pri zabezpečovaní informácií o vývoji na svetovom trhu a ich sprístupnení podnikom, najmä rodiacim sa malým a stredným firmám a sprístupnení ekonomického prostredia predovšetkým pre tých zahraničných investorov, ktorí majú záujem na transferoch progresívnych technológií. Štát by mal pomáhať podnikovej sfére v oblasti veľkorysejšieho využívania finančnej a menovej politiky na podporu podnikov, ktoré majú jasnú predstavu o svojich nových výrobných programoch, na väčšiu podporu rekvalifikačných kurzov pre podnikových manažérov a pod. [4].

V tejto oblasti môžu priaznivo pôsobiť malé inovačné podniky, k zrodu ktorých je tiež potrebná štátna podpora. Ich budovanie má mimoriadny význam pre úspešný ekonomický a demokratický rozvoj nášho štátu, najmä preto, že malí podnikatelia budú v budúcnosti tvoriť tzv. strednú vrstvu (pilier demokracie) a zohrajú významnú úlohu v oblasti infraštruktúry (služby, zásobovanie atď.), kde pretrváva monopol. Rozvoj malých firiem významne prispeje aj k vytváraniu nových pracovných príležitostí. Inovácia, ako garancia konkurenčnej schopnosti, rozvoja a prosperity, vyžaduje mobilizáciu vedeckého, technického a hospodárskeho potenciálu, najmä zdôraznenie osobnej zodpovednosti. Zakladanie malých a stredných firiem a podpora inovácie existujúcich firiem predstavuje rozhodujúce východisko oživenia hospodárskej aktivity regiónov v SR.

Priestor na adaptáciu rodiacich sa malých a stredných firiem a na podporu inovácie existujúcich firiem vytvárajú rôzne formy inovačných centier.

#### 4.1 Podmienky pre budovanie inovačných centier

Doterajšie skúsenosti viacerých západných krajín ukazujú, že k základným podmienkam budovania inovačných centier a realizácie koncepcie ich úspešného pôsobenia patrí:

- účinná pomoc štátu, najmä regionálnych orgánov pri budovaní inovačných centier a inovačnom podnikaní (u nás je stav zatiaľ neuspokojivý);
- potrebná podnikateľská kultúra (zatiaľ nemáme žiadúci profil podnikateľov po stránke iniciatívy, rizika podnikania);
- pružné financovanie inovačných aktivít (pretrváva absencia potrebnej odbornosti a skúsenosti v bankovníctve);
- účinný daňový systém k rodiacemu sa inovačnému podnikaniu, ktoré by malo byť daňovo rôznym spôsobom preferované;
- vlastníctvo nehnuteľností (pribeh reštitúcií je pomalý, nepružný);
- priaznivá legislatíva (existujúce zákony síce vytvárajú určitý priestor pre inovačné podnikanie, ale sú ťažkopádne, často rozporné a vzbudzujú neistotu);
- relatívna istota v podnikaní (politická, ekonomická, legislatívna, vrátane dôvery vo vlastné kvality);
- rešpektovanie špecifických podmienok a potrieb daného regiónu, jeho programu hospodárskeho rozvoja, ktorý je východiskom pre vypracovanie stratégie činnosti inovačného centra;
- zmluvné zabezpečenie (medzi regiónom a inovačným centrom) pozemkov pre inovačné firmy, ktoré po inkubačnom období opúšťajú inovačné centrum a majú záujem usadiť sa v danom regióne;
- postavenie a poslanie inovačného centra, ktoré nemá podliehať politickým vplyvom; vedúci inovačného centra musí byť skúseným manažérom z priemyselnej oblasti, s vyvinutými komunikačnými schopnosťami a pod. [7].

## 4.2 Súčasný stav

Vláda SR uznesením č. 390/91 vytvorila podmienky pre zriaďovanie inovačných centier na úrovni regiónov. Regionálna politika je koncipovaná prijatým dokumentom z 23. 6. 1991. Rozvoj regiónov narušených ekonomickými podmienkami zabezpečujú poradensko-podnikateľské strediská, zriadené v rámci okresných úradov; v niektorých regiónoch túto úlohu plnia koordinačné regionálne pracoviská.

V roku 1991 bola zriadená *Slovenská záručná banka*, ako špecializovaná inštitúcia na podporu podnikania. V roku 1992 bola zriadená *Rada vlády SR pre rozvoj regiónov*, ktorej poslaním je expertízna činnosť a zabezpečovanie postupov pri koncipovaní programov regionálneho rozvoja. Okrem toho boli prijaté opatrenia v oblasti financovania vedy a výskumu (pripravuje sa zákon na štátnu podporu vedy a techniky), pôsobí tu americká nezisková organizácia *The Entrepreneurship Centre*, realizujú sa programy PHARE [1].

V roku 1992 vznikla *Nadácia na podporu technickej politiky*, ktorej poslaním je účinne podporovať technicky progresívne a ekonomicky efektívne vedecké, výskumné a vývojové riešenia, vytvárajúce základ štruktúrnych a inovačných zmien v hospodárstve SR. Prostredníctvom zvýhodnených podmienok prístupu

k finančným prostriedkom (znížená úroková miera, predĺžená doba splatnosti a pod.) umožňuje využívanie výsledkov výskumu a vývoja projektov, prispievajúcich k žiadúcim kvalitatívnym zmenám v slovenskej ekonomike v súlade so záujmami hospodárskej politiky štátu.

Významný prínos pre rozvoj malého a stredného podnikania bude mať *Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania*, ktorá sa bude opierať o sieť poradenských, realizačných a školiacich firiem, a tak bude zabezpečovať komplexnosť pôsobenia štátnych orgánov a agentúry v praxi. Agentúra bude iniciovať tvorbu programov na podporu malého a stredného podnikania, orientovaných na presadzovanie hospodárskych stratégií, najmä reštrukturalizačných zámerov [14].

Doterajšie opatrenia a programy realizované v oblasti budovania inovačných centier s cieľom rozvíjať malé a stredné podnikanie možno charakterizovať ako štartovaciu základňu na vybudovanie účinného systému všestrannej podpory tejto sféry podnikania.

Programy rozvoja inovačného podnikania boli doteraz vo viacerých prípadoch chápané administratívne, nestretli sa s dostatočnou podporou a úroveň koordinácie zainteresovaných partnerov bola tiež nízka. Finančná podpora sa obvykle poskytovala prostredníctvom záručných bánk (ich podpora pre súkromný sektor predstavuje cca 25 % z celkového rozsahu úverov). Regionálne orgány, inštitúcie a podniky prispievajú iba čiastočne. Poskytovanie potrebných informácií v danej oblasti je viac-menej v štádiu budovania poradensko-informačného systému služieb v jednotlivých regiónoch, ktoré by mali priamu nadväznosť na systém podpôr.

V súčasnosti pôsobí v Slovenskej republike 6 rôznych typov inovačných centier, napr.: UTAR-Technologické centrum Bratislava, BIC Bratislava, Technologické centrum Košice, Mestské podnikateľské centrum Piešťany. V štádiu príprav je 14 inovačných centier, napr.: TECH BI centrum Žilina, Technologické centrum Komárno, BIC Martin, Cassovia Technopolis Košice, TC Nitra, Vedecko-technologické centrum Banská Štiavnica, TC Trenčín a ďalšie.

#### 4.3 Postup pri zriaďovaní inovačných centier

Na základe skúseností zo zahraničia je účelné zachovať pri zriaďovaní akéhokoľvek typu inovačného centra určitý postup. Predovšetkým je potrebné vykonať analýzu predpokladov a podmienok na zriadenie inovačného centra. Výsledky tejto analýzy sa zapracujú do štúdie uskutočniteľnosti zámeru zriadenia inovačného centra (feasibility study), a nakoniec sa vypracuje podnikateľský plán.

*Analýza predpokladov a podmienok* na zriadenie určitého typu inovačného centra by sa mala zamerať predovšetkým na program hospodárskeho rozvoja regiónu, kde sa má inovačné centrum zriadiť, aby sa zosúladiť poslanie centra so zámermi regiónu. Treba prihliadať na úroveň regionálnej infraštruktúry

a možnosti získania vhodných priestorov - objektov a pozemkov. Rovnako dôležité je poznať charakter zakladateľských partnerov a vytypovať vhodnú osobnosť s potrebnými schopnosťami na založenie centra, jeho úspešné pôsobenie, vrátane predpokladov na vybudovanie účinného a efektívneho manažmentu inovačného centra.

Na základe výsledkov takejto analýzy sa pristúpi k vypracovaniu *štúdie uskutočniteľnosti zámeru zriadenia inovačného centra*, ktorej obsahom je najmä:

- vytypovanie zakladateľov inovačného centra, ich postavenie a poslanie, ako aj určenie, ktorý zo zakladateľov bude mať rozhodujúci vplyv na rozvoj centra;
- určenie typu inovačného centra a jeho názov, právna forma, základné poslanie a jeho začlenenie do programu hospodárskeho rozvoja regiónu;
- vytýčenie cieľov inovačného centra;
- určenie objektov - budov a pozemkov pre pôsobnosť inovačného centra a budúcich inovačných firiem, ktoré budú pôsobiť v danom regióne;
- určenie zdrojov financovania inovačného centra;
- vytypovanie kritérií pre prijímanie firiem do centra so zohľadnením programu hospodárskeho rozvoja regiónu;
- určenie druhu, rozsahu a podmienok pre poskytovanie technicko-organizačných a poradenských služieb;
- vymedzenie manažmentu centra;
- vypracovanie návrhu operatívneho plánu centra pre začiatkové obdobie činnosti, vrátane jeho personálneho, hmotného a finančného zabezpečenia.

Súčasťou štúdie je aj návrh zmluvy o založení inovačného centra, vrátane prehľadu zainteresovaných zmluvných partnerov, niektoré informácie zo stavebného projektu, ktorý je prílohou štúdie.

Takto získané informácie o možnostiach realizácie zámeru zriadiť inovačné centrum slúžia na vypracovanie podnikateľského plánu inovačného centra. Plán obsahuje ciele, ktoré by malo centrum dosiahnuť, opatrenia na dosiahnutie cieľov, ako aj rozpočet príjmov a nákladov.

Napokon nasleduje realizácia programu a podnikateľského plánu - výber firiem, uzatváranie potrebných zmluvných vzťahov a začatie činnosti inovačného centra [3].

#### 4.4 Organizačná štruktúra inovačného centra

Vo všeobecnosti možno organizačnú štruktúru inovačného centra (s inkubátorom pre výchovu malých a stredných podnikateľov) odvodiť zo základných funkcií: výskumno-vývojovej, vzdelávacej, prevádzkovej, komerčnej a z funkcie inkubátora. Koordinujúcou funkciou je funkcia riadiaca - manažment.

Zoskupenie funkcií a činností, ktoré zabezpečujú ich plnenie, do jednotlivých útvarov, resp. divízií predstavuje nasledovnú organizačnú štruktúru inovačného centra:

- *Manažment inovačného centra.* Na čele centra je riaditeľ. Výkon riadiacej funkcie môže zabezpečovať riadiaca jednotka inovačného centra, alebo sa zverí manažérskej firme, resp. manažment zabezpečí rozhodujúca zakladateľská organizácia. Hlavným poslaním riadiacej jednotky je koordinácia základných funkcií inovačného centra vrátane zabezpečenia ich prepojenia s vonkajším vedeckovýskumným a podnikateľským prostredím.

- *Útvar transferu technológií* poskytuje cez počítačovú sieť aktuálne vedecko-technické informácie o príslušných odboroch v tuzemskom i medzinárodnom rozsahu so spätnou väzbou.

- *Útvary výskumu a vzdelávania* zabezpečujú výkon činnosti v oblasti základného a aplikovaného výskumu, vývoja a vzdelávania podnikateľov.

- *Zložky servisných a poradenských firiem* sa spravidla organizačne pričleňujú k útvarom výskumu a vzdelávania. Poskytujú služby v oblasti manažmentu, marketingu, finančníctva, práva, technológií a podnikania v plnom rozsahu. Pôsobia tu konštrukčné kancelárie, výroba prototypov, akostné skúšky, reklama a pod.

- V malých a stredných firmách dochádza k plneniu jednej zo základných funkcií inovačného centra - funkcie *inkubátora*. Tieto firmy potom využívajú za zvýhodnených podmienok priestory, pozemky, poradenské služby, vedecko-technické informácie a ostatné služby, ktoré poskytujú zložky špeciálnych firiem umiestnených v centre.

Veľkosť jednotlivých útvarov závisí od zamerania inovačného centra, jeho plošnej rozlohy a rozvojovej politiky daného regiónu a ďalších špecifických faktorov.

Účinnou koordináciou plnenia jednotlivých funkcií v ich vzájomnom prepojení sa dosahujú žiadúce synergické efekty v oblasti zrýchľovania transferu poznatkov vedy a výskumu do praxe i v oblasti zrodu malých inovačných firiem a transferu inovácií do existujúcich väčších firiem. Takto sa naplňujú ciele inovačného centra v súlade s programom hospodárskeho rozvoja regiónu.

Osobitnú pozornosť si zasluhuje *financovanie inovačných centier*. V prípade, že pôjde o inovačné centrum ziskové, hlavnú položku nákladov predstavujú investičné náklady (rekonštrukcia, resp. výstavba budov, zakúpenie pozemkov atď.). Zdrojmi financovania týchto nákladov spravidla sú prostriedky regionálnych orgánov, banky, súkromné organizácie, vrátane príjmov inovačného centra.

Prevádzkové náklady (odpisy, údržba, vlastná prevádzka, náklady na manažment centra, poradenské služby a ďalšie) najmä v začiatočnom štádiu činnosti inovačného centra sú kryté dotáciami, čiastočne príjmami, a neskôr by mali byť plne kryté výnosmi z prevádzky centra. Príjmy inovačného centra predstavujú najmä tieto položky: príjmy z prenájmu priestorov a pozemkov, poplatky za poskytovanie poradenských a ostatných služieb, dividendy z vlastníctva akcií firiem, ktoré opustili centrum.

Pri tvorbe podnikateľských a finančných plánov inovačných centier je potrebné rešpektovať skutočnosť, že rodiace sa malé a stredné firmy hľadajú uplat-

nenie v inovačnom centre za čo najvýhodnejších podmienok (nízke nájomné, lacné, resp. bezplatné poskytovanie služieb). Preto finančná stratégia centra sa musí po čiastočnom krytí nákladov zamerať na ich úplné pokrytie, resp. musí uvažovať a v období konjunktúry rátať so ziskom. V rámci inovačných centier by sa mali vytvárať predpoklady na podielové financovanie "inkubátorových firiem", to znamená na tvorbu rizikového štartovacieho kapitálu, najmä z tuzemských prostriedkov štátnych alebo regionálnych (podrobnejšie o financovaní inovačných centier pozri [12]).

Skúsenosti zo zahraničia ukazujú, že inovačné centrá sú podporované nielen štátom a regionálnymi orgánmi, ale aj obchodnými a priemyselnými komorami, veľkými firmami, finančnými inštitúciami, vysokými školami i súkromnými subjektmi. Keďže činnosť inovačných centier bezprostredne napĺňa program hospodárskeho rozvoja regiónu, hlavným zdrojom ich financovania by mali byť predovšetkým regionálne orgány.

## Záver

Inovačné centrá spolu s inovačným podnikaním malých a stredných firiem predstavujú svojou pružnosťou v inovačnom procese významný impulz hospodárskeho rozvoja regiónov. Malé a stredné inovačné firmy "vychované" v inovačnom centre prispievajú k "dozrievaniu" technológií do komerčnej zrelosti a k ich uplatneniu sa na trhu. Tieto firmy majú podiel aj na zvyšovaní technicko-ekonomickej úrovne a konkurenčnej schopnosti veľkých priemyselných podnikov, ktoré od nich kupujú nové výrobné programy. Ovplyvňujú reštrukturalizáciu hospodárstva regiónov, postupne nahrádzajú nerentabilné výroby modernými a perspektívnymi výrobnými programami. Významne prispievajú k riešeniu nezamestnanosti regiónu a k rozvoju jeho infraštruktúry.

Došlo 21. 1. 1993

## Literatúra

- [1] BELÁK, J. a kol.: Zakomponovanie vedeckotechnických parkov do programov rozvoja regiónov. [Výskumná štúdia.] Bratislava, UTAR-TC 1992.
- [2] BENEŠ, J. - ŠVEJDA, P.: Budovanie vedeckotechnických parků v zahraničí a v podmínkách ČSFR. Praha, VUVTR 1990.
- [3] BENEŠ, J.: Inovační podnikání v inkubačních centrech. Praha, UTRIN 1991.
- [4] HANZLOVÁ, D.: Transformace ekonomiky a adaptabilita podnikové sféry. Hospod. Nov., 1991, č. 16.
- [5] KÁNICH, V. - KONEČNÝ, M. - LINCZÉNYI, R. - VRÁTNÝ, Š.: Zakladanie vedeckotechnických parkov a centier. [Výskumná štúdia.] Bratislava, UTAR-TC 1991.
- [6] KONEČNÝ, M.: Inovácia systémov riadenia a spolupráce priemyselných podnikov a vysokých škôl v podmienkach trhovej ekonomiky. Bratislava, ÚIPŠMT 1990.

- [7] KONEČNÝ, M.: Budovanie inkubátorov (centier, parkov) na podporu inovačných firiem. [Výskumná štúdia.] Bratislava, UTAR-TC 1991.
- [8] OBST, S. - ŠVEJDA, P. - VANER, J.: Využitie vedeckotechnických parkov pri uskutočňovaní štruktúrnych zmien (syntéza výskumných riešení), Bratislava, UTAR-TC 1992.
- [9] PERKONIGG, H.: Technologie Parks and Seed Financing, Wirtschaftspolitische Blätter 1987, č. 4.
- [10] PHILIPS, G. O. - HUGHES, M.: Innovation and Technology Transfer in Japan and Europe. London/New York 1989.
- [11] RUSSELL, J.: Science Parks in the U. K. London, Open University Pilot Projekt 1984.
- [12] VRÁTNÝ, Š.: Ucelená sústava financovania inovačných firiem a inovačných centier. [Výskumná štúdia.] Bratislava, UTAR-TC 1992.
- [13] Zakládání a realizace vedeckotechnických parků v České a Slovenské republice. Praha/Bratislava, FMH/UTAR-TC 1992.
- [14] STRELECKÝ, J. - ŠVEJDA, P.: Ucelená sústava podpory malých a stredných inovačných podnikov. [Výskumná štúdia.] Bratislava, UTAR-TC 1992.

## CONTRIBUTIONS OF INNOVATION CENTRES TO ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

Miloslav KONEČNÝ

Innovation Centres are considered to be the main link which is necessary for the successful functioning of innovative process in the economy. Especially it is necessary to stress their importance in the aspect of creation of the space for elastic and rapid realization of innovative intentions apart from bureaucratic structures of big firms. From this point of view they create effective tool of economic development for separate regions as well as in interests of the state as a whole.

The basic role of the innovation centres is to create the space for effective and rapid transfer of scientific and research knowledge into the business sphere, it means towards to arising small and medium enterprising structures, coming into the world, as well as towards the big business firms.

The article contents the classification of innovative centres, their position and basic mission, development of innovative centres abroad as well as in our country, accessess towards their establishment in our conditions, process of innovative centres establishment, their organizational structure, management, as well as the extent of providing services.

Since innovation centres themselves create the most suitable environment for arising and successful functioning of small and medium innovation firms, there is highly topical the inevitability of their creation support, especially in these regions, where the conditions for their efficient operating already have ripened.

Small and tiny firms influence the restructuring of economy of regions, replace gradually non-profitable manufacturing by modern and perspective production programmes. They contribute in very important way to the solution of regional unemployment as well as to the development of the regional infrastructure.



## P r e h ľ a d y

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

*Feliciano RAJEVSKÁ\**

Udalosti v Litve predstavujú typickú prechodnú skutočnosť. Tento prechod prebieha v troch autonómnych, vnútorne spätých rovinách: prechod k národnej nezávislosti, prechod autoritárskeho, posttotalitného režimu k demokracii a prechod od centralistického systému národnej ekonomiky k trhovým štruktúram.

Medzi prvou rovinou na jednej strane a druhou a treťou na druhej strane nejestvuje úzka vzájomná závislosť. Pokiaľ ide o prvú rovinu, Litva obnovila svoju nezávislosť de jure 21. augusta 1991; doteraz ju uznalo 104 krajín. Diplomatické styky nadviazala so 62 krajinami. Dosiahnutie nezávislosti de facto je dlhý a postupný proces. Úspech v tejto oblasti závisí od obnovy ekonomiky, posilnenia demokracie a realizácie opatrení prispievajúcich k integrácii do ES. Najvyššia rada (Parlament) Litovskej republiky sa svojou Deklaráciou zo 4. mája 1990 pripojila k medzinárodným dokumentom OSN, k Charte ľudských práv. V decembri 1991 Parlament prijal ústavný zákon Práva a povinnosti osôb a občanov. Ústavný zákon garantuje právne a sociálne zabezpečenie litovských občanov. Existujú však veľmi početné ťažkosti na ceste k tomu, aby sa na území Litvy presadili všetky prvky Európskej sociálnej charty.

Tieto ťažkosti sa prejavujú na rozličných úrovniach a majú rozličnú povahu. Prvá z nich má metodologický charakter. V teórii ešte nie je rozpracovaný model premeny systému založeného na centrálnom plánovaní, v ktorom takmer všetko patrí štátu, na trhovú štruktúru so zmiešanou ekonomikou.

Ďalšia ťažkosť má duchovnú a psychologickú povahu. Až do roku 1991 bol penzijný systém i systém sociálneho zabezpečenia v Litve určovaný sovietskymi zákonmi a opatreniami. V rámci rozpočtu jestvovali fondy spoločenskej spotreby, ktoré zahŕňali bezplatné vzdelanie, bezplatné zdravotnícke služby, penzie, príspevky pri dočasnej pracovnej neschopnosti atď. Napríklad v roku 1990 tieto platby predstavovali na jedného obyvateľa v Litve priemerne 842 rubľov ročne (priemerná mesačná mzda v roku 1990 bola 291 rubľov). Penzie a iné druhy dávok boli v skutočnosti nízke. Tento systém sociálneho zabezpečenia však bol vcelku univerzálny, so silnou rovnostárskou tendenciou. Členovia spoločnosti

\* prof. Feliciano RAJEVSKÁ, Katedra politických vied, Litovská univerzita, Riga

stále ešte podliehajú silnému psychologickému stereotypu: očakávať sociálne pôžičky od štátu bez akéhokoľvek vlastného úsilia a zodpovednosti.

Ťažkosť ekonomického charakteru spočíva v tom, že existujúca produktivita práce neumožňuje ekonomike udržiavať sociálne zabezpečenie na predošlej úrovni. Okrem toho trhovú ekonomiku vyžaduje zaviesť nové druhy sociálneho zabezpečenia, napr. podpory v nezamestnanosti. Trhovú ekonomiku vyžaduje vyššiu intenzitu práce a disciplínu. Predošlý systém platieb viedol v mnohých smeroch k nivelizácii, nepodporoval rozvoj týchto pracovných čft, skôr prehlboval ich degradáciu.

S problémami takéhoto druhu sa stretli všetky predošlé sovietske republiky a východoeurópske štáty. Popri týchto ťažkostiach však v Litve existujú aj ťažkosti politického a demografického charakteru.

Spomedzi pobaltských štátov je Litva z hľadiska etnickej štruktúry najviac heterogénna. Podľa výsledkov sčítania ľudu roku 1989 pripadlo na Litovčanov 52 % obyvateľstva, Rusov 34 %, Bielorusov 4,5 %, Ukrajincov 3,5 % a Poliakov 2,3 %. (Podľa údajov sčítania ľudu roku 1935 Litovčania tvorili 75 % obyvateľov.) Takáto etnická štruktúra je výsledkom povojnovej migrácie z Východu. Prebiehajúci odchod ruského vojska z Litvy zmení do určitej miery tento pomer v prospech Litovčanov. Viac ako 80 % Rusov a Ukrajincov žije v mestách. 21 % obyvateľstva Litvy tvoria ľudia v penzijnom veku, 23 % deti mladšie ako 15 rokov. Takáto veková štruktúra vytvára pre sociálnu politiku určité ťažkosti.

Recesia vo výrobnnej sfére je - podobne ako v každej východoeurópskej krajine nachádzajúcej sa v prechodnom období - charakteristickou črtou Litvy. Roku 1992 bola situácia litovskej ekonomiky nielen kritická, ale doslova katastrofálna. Hrubá výroba v národnej ekonomike v prvých deviatich mesiacoch roku 1992 sa v porovnaní s rovnakým obdobím roku 1991 znížila o 40 %. Recesiu v oblasti priemyselnej výroby sprevádza nedostatok surovínových zdrojov a vysoké ceny energetických zdrojov. V posledných dvoch rokoch sa napr. ceny plynu zvýšili 271-krát, surovej ropy 100-krát, cena tepla stúpila 125-krát, chleba 140-170-krát.

Recesia priemyselnej výroby neobyčajne vyostřila problém nezamestnanosti. Dynamika rastu počtu nezamestnaných bola obrovská: kým počet ľudí hľadajúcich prácu, ktorí sa obrátili na úrady práce, predstavoval v marci 1992 asi 9,5 tisíc, v máji to bolo 19 tisíc a v októbri už 34 tisíc.

Zákon o zamestnanosti prijali v Litve v decembri roku 1991. Podľa tohto zákona sa osoba považuje za nezamestnanú vtedy, ak nemôže získať prostriedky na obživu z práce pre príčiny, ktoré nemôže ovplyvniť, a registruje ju miestny úrad práce. Okrem toho táto osoba musí spĺňať aspoň jedno z nasledovných kritérií: a) pracovať aspoň šesť mesiacov v roku pred tým, ako sa stala nezamestnaná; b) hľadať zamestnanie po prvý raz (mladí ľudia, ktorí ukončili školu, vysokú školu alebo odbornú prípravu); c) patriť medzi osoby vracajúce sa z väzenia atď. V prvom prípade dávky v nezamestnanosti predstavujú 90 %

minimálnej mzdy, v druhom a treťom prípade dávky v nezamestnanosti tvoria 70 % minimálnej mzdy. Dávky v nezamestnanosti sa vyplácajú po 14 dňoch od registrácie na úrade práce, a to maximálne 6 mesiacov počas 12-mesačného obdobia a za podmienky, že nezamestnaný navštívi aspoň dvakrát mesačne úrad práce. Po šiestich mesiacoch nezamestnaní nedostávajú nijaké dávky. Stávajú sa dlhodobo nezamestnanými a tento status Zákon o zamestnanosti nereguluje.

V polovici decembra 1992 bolo v Litve viac ako 2500 oficiálne registrovaných dlhodobo nezamestnaných. Nezamestnanosť prudko vzrastá. V decembri 1992 každý týždeň stratilo prácu 1200-1300 ľudí. Oficiálne registrovaná miera nezamestnanosti nie je príliš vysoká - len 2 %. Avšak miera skrytej nezamestnanosti je takmer 20 %. V štátnom rozpočte na rok 1993 sa ráta s 12 % mierou nezamestnanosti. Štátny úrad práce (The State Employment Service) zodpovedá za prácu pre tých, čo ju hľadajú. Roku 1992 vznikli tri centrá zamestnanosti v najväčších mestách Litvy (Riga, Liepaja, Duagavpils) a 31 miestnych úradov práce v rozličných mestách a regiónoch s 250 pracovníkmi. Podľa názoru ministra sociálnych vecí, riaditeľa oddelenia práce A. Berzinsha by počet úradov práce a ich pracovníkov mal v roku 1993 vzrásť štyrikrát.

Štruktúra nezamestnaných v Litve je podobná štruktúre v iných krajinách; silné zastúpenie - viac ako 70 % - v nej majú ženy.

Nedostatok jasnej stratégie v ekonomickej politike sťažuje uplatňovanie politiky zamestnanosti. Litovská ekonomika bola hlboko integrovaná do ekonomiky predošlého ZSSR. Mnohé veľké podniky boli orientované na východný trh a úplne závisia od dodávateľov z bývalých republík ZSSR. Prerušenie obchodných kontaktov a menová politika Litovskej banky veľmi negatívne ovplyvnili priemysel krajiny. Litovská banka prispôsobuje veľmi pomaly kurz litovského rubľa ruskému rubľu. Priemyselná produkcia v Litve sa za týchto okolností nemôže realizovať na východnom trhu a podniky nemajú hotové peniaze na vyplácanie miezd svojim robotníkom. Robotníci musia čakať na svoju mzdu dva a niekedy až tri mesiace. Stáva sa neraz, že mzdu nedostávajú v peniazoch, ale vo výrobkoch svojich podnikov, čo nie je pre nich výhodné, pretože majú veľké problémy s ich predajom.

Je čoraz zrejmejšie, že len prostredníctvom silnej menovej politiky a makroekonomických metód nie je možné v postkomunistických krajinách riadiť sociálno-ekonomické procesy. Štátne štruktúry musia zmeniť svoje správanie, prijať nové metódy regulácie trhu práce a rozvíjať sociálne partnerstvo. Aktivity litovských odborov sú obmedzované dohodou medzi vládou a odbormi, podpísanou v apríli roku 1992. Podľa tejto dohody sa odbory zaviazali koordinovať svoje požiadavky s možnosťami republikového rozpočtu. V prechodnom období odbory robia prvé kroky k tomu, aby nadobudli nové funkcie.

Privatizačný proces sa rozvíja veľmi pomaly. Mocenské štruktúry sú v značnej miere neschopné realizovať ekonomické reformy. Táto chudokrvnosť moci je tiež zdrojom nebezpečenstva v ekonomickej a sociálnej sfére.

Proces prechodu obsahuje aj liberalizáciu cien. K liberalizácii cien potravín došlo 10. decembra 1991 a politika liberalizácie cien sa začala vo všetkých sférach života Litvy. Proces cenovej liberalizácie je obťažný v každej postkomunistickej spoločnosti. Mimoriadne ťažký je však v Litve. Česko-Slovensko a Maďarsko regulovali ceny, ktoré boli do istej miery blízke trhovým cenám. Preto ich liberalizačný proces nebol taký bolestivý. V Litve boli ceny mimoriadne vzdialené od reality. Zvlášť prudko vzrástli ceny základných spotrebných tovarov - chleba, mlieka, mäsa, cukru, soli, a to 40-100-krát v období od jesene 1990 do jesene 1992. V rovnakom období minimálna mzda vzrástla len 18-krát. Nájomné, cena prírodného plynu, cestovné, poplatky za služby spojov a zdravotnícke služby taktiež prudko vzrástli. Rast miezd bol oveľa pomalší ako rast cien. Napríklad ceny spotrebných tovarov boli v októbri 1992 9,2-krát vyššie ako v decembri 1991, avšak mzdy vzrástli len 5,6-krát. Liberalizácia cien bez aktívnych privatizačných opatrení a nedostatok dôslednej štátnej antimonopolistickej politiky stimulujú infláciu.

Odborníci z Medzinárodného menového fondu odhadli mesačnú mieru inflácie na 12-15 %. Existujú však aj iné odhady. Litovská banka sa usiluje rast inflácie zastaviť, avšak bez viditeľného úspechu. Na jeseň roku 1992 ceny rástli naďalej. Podľa odhadu E. Repsheho, prezidenta Litovskej banky, cena koša životne dôležitých spotrebných tovarov sa v októbri zvýšila o 25 %. V novembri boli ceny spotrebných tovarov o 12 % vyššie ako v predchádzajúcich mesiacoch, ceny chleba boli o 42,5 %.

Kúpna sila rozhodujúcej väčšiny obyvateľstva poklesla. Zvyšuje sa chudoba. Viac ako 70 % obyvateľstva vynakladá celý svoj príjem na potraviny a nevyhnutné služby. Štruktúra výživy obyvateľstva sa zhoršuje. Mnohé rodiny nie sú schopné platiť nájomné, vysoké najmä v chladných zimných mesiacoch.

Hlavnou prioritou litovskej vlády v sociálnej politike je zabezpečiť životné minimum znevýhodneným skupinám: invalidom, penzistom, deťom. Parlament i vláda pravidelne zvyšujú minimálne penzie a dávky. Životné minimum vzrástlo od apríla 1991 do júna 1992 asi 7-krát zo 190 na 1500 litovských rubľov. Zmenili sa aj opatrenia týkajúce sa materskej dovolenky a prídavkov na deti.

Až do polovice roka 1992 životné minimum a minimálna mzda boli rovnaké. V júni 1992 to bolo 1500 litovských rubľov. V decembri 1992 sa životné minimum oficiálne stanovilo na 4440 litovských rubľov, avšak veľkosť minimálnej mzdy 1500 litovských rubľov sa nezmenila. Podľa Memoranda litovskej vlády Medzinárodnému menovému fondu bola minimálna mzda zmrazená. Takúto politiku nepriaznivo pocítili najmä tie kategórie pracujúcich, ktoré sú zamestnané v rozpočtových organizáciách: v školstve, zdravotníctve, štátnych úradoch atď. V praxi to znamená, že ženevský protokol o odmene za prácu sa v našich podmienkach nedodržiava.

Na jar 1992 vláda a parlament začali realizovať antikrizový program. Na základe tohto programu vláda od mája zabezpečuje pre znevýhodnené skupiny

obyvateľstva len spotrebný kôš nevyhnutný na prežitie. Tento kôš predstavuje len 60 % predošlého spotrebného koša, vylučujúc takmer všetky priemyselné tovary a mnohé spoločenské služby. Krízový kôš, resp. spotrebný kôš umožňujúci prežitie, znamená kritický pokles spotreby, napr. mäsa z 56 kg na 30 kg.

V priebehu roka 1992 chudoba obyvateľstva Litvy sa zdvojnásobila. Nie je ľahké odhadnúť, ktorá skupina spoločnosti trpí najviac.

V každom prípade starí ľudia tvoria jednu z týchto skupín. Penzisti v Litve predstavujú vplyvnú a rozsiahlu skupinu, ktorá zahŕňa viac ako 1/5 obyvateľstva. Zákon *O štátnej penzii* bol prijatý v novembri 1990. Podľa tohto zákona ľudia, ktorí vystupovali na trhu práce, majú nárok na starobný dôchodok po dosiahnutí 60 rokov (muži), resp. 55 rokov (ženy) za predpokladu, že boli v štátnom sektore zamestnaní aspoň 25 rokov (muži), resp. 20 rokov (ženy). V krízovej situácii roku 1992 penzijný zákon začal platiť len sčasti. Prostriedky rozpočtu, určené na sociálne účely, nie sú dostatočne veľké na to, aby pokryli všetky požiadavky vyplývajúce z penzijného zákona. Preto prevládol rovnostársky prístup. Každý obdržal len minimálnu penziu.

Hlavnými výdavkovými položkami sociálneho rozpočtu roku 1992 boli: penzie (okolo 60 %), rodinné prídavky na deti mladšie ako 16 rokov a dávky v materstve (asi 25 %), príspevky pri dočasnej neschopnosti (8 %), dávky v nezamestnanosti (3,5 %), organizácia sociálneho poistenia (4,5 %).

Sociálny rozpočet sa financuje zo sociálnej dane ukladanej zamestnávateľom vo výške 37 % zo mzdového fondu a zo sociálnej dane ukladanej zamestnancom vo výške 1 % mzdového fondu.

Nový druh daní bol uzákonený na jeseň roku 1990. Roku 1991 daň z obratu a spotrebná daň pokrývali takmer dve tretiny výdavkov. Daňový systém sa neustále mení. Jedným z hlavných problémov štátneho rozpočtu je kontrola platenia daní. Štátna finančná inšpekcia je nová štátna inštitúcia, ktorá sa len začala prispôbovať svojim funkciám.

Štátny rozpočet na prvú polovicu roka 1992 prijal parlament bez deficitu. Jeho hlavnými výdavkovými položkami boli (v %): účelové dary a podpory miestnym štátnym orgánom - 31,8 %, poľnohospodárstvo - 12,4 %, Ministerstvo sociálnych vecí, práce a zdravotníctva - 12,6 %, Ministerstvo školstva - 8,1 %, Ministerstvo vnútra - 6,9 %, Ministerstvo kultúry - 3,0 %, veda - 2,2 % atď. Ďalšími článkami v rozpočte na druhú polovicu roka 1992 boli štátna rezerva energetických zdrojov - 7,9 % a príspevky chudobným na kompenzáciu rastu cien energetických zdrojov - 8,1 %. V štátnom rozpočte na rok 1993 sa ráta s deficitom.

Rok 1992 bol pre finančný život Litvy veľmi dôležitý. V máji bol uvedený do obehu litovský rubel. Mal rovnaké postavenie ako ruský rubel a do 20. júla 1992 bol ako menová jednotka rovný ruskému rubľu. Od 20. júla platí ako dočasná menová jednotka už len litovský rubel. Litovská banka každý týždeň vyhlasuje kurz litovského rubľa k ruskej, ukrajinskej, bieloruskej menovej jed-

notke, ako aj k menovým jednotkám ostatných nových nezávislých štátov. Napríklad v decembri 1992 kurz litovského rubľa k ruskému rubľu bol určený pomerom 1 : 3.

Vládne opatrenia obsahujú striktnú kontrolu miezd, minimálnu peňažnú emisiu a zvyšovanie všetkých druhov daní.

Verejné zdravotníctvo bolo prechodom k trhovej ekonomike postihnuté najcitelnejšie. Zdravotný stav obyvateľstva sa v posledných piatich rokoch zhoršil. Priemerná očakávaná dĺžka života v roku 1991 bola 69,2 rokov, a to 63,7 rokov u mužov a 74,5 rokov u žien. Tieto ukazovatele sú najnižšie v Európe.

Absencia koncepcie verejného zdravotníctva je nebezpečná. V tlači sa diskutovalo o rozličných variantoch budúceho zdravotníckeho systému. Verejná mienka je pripravená prijať systém zdravotného poistenia v podobe, v akej existoval v Litve v rokoch 1920-1940. Mechanizmus prechodu k tomuto systému však nie je jasný. Nebol zatiaľ určený rozsah príspevkov zamestnávateľov, vlády a poistencov.

Ministerstvo verejného zdravotníctva plánuje dať polovici nemocníc iný charakter. Časť z nich sa má využiť ako ubytovacie objekty pre starých ľudí, asi 10 % z nich sa má zrušiť.

Zdravotnícku starostlivosť zabezpečoval štát bezplatne, s výnimkou niektorých služieb, napr. v zubnom lekárstve. V máji roku 1992 sa však zaviedol poplatok od pacientov. Cieľom tohto poplatku nie je subvencovať zdravotnícke služby, ale pomôcť riešiť niektoré medzery v systéme štátneho verejného zdravotníctva.

Kritická situácia vznikla v zásobovaní liečivami. Litovský parlament sa 15. 1. 1992 obrátil na Svetovú zdravotnícku organizáciu (WHO), vyvíjajúcu činnosť v rámci systému OSN, na Medzinárodný červený kríž a na vlády všetkých krajín so žiadosťou, aby hľadali možnosti poskytnutia okamžitej a účelovej pomoci.

Svetové spoločenstvo nezostalo k žiadosti o pomoc ľahostajné. Lieky, obväzový materiál i zdravotnícke zariadenia pochádzajú z Dánska, z Nemecka, zo Švajčiarska, z Francúzska i z ďalších krajín. Až do roku 1992 zásielky predstavujúce pomoc západných štátov verejnému zdravotníctvu v Litve obsahovali však len málo liekov.

Dedičstvom sovietskeho systému je centralizácia a tendencia riešiť všetky problémy na vyššej štátnej úrovni. Toto dedičstvo bráni prekonať súčasnú krízu. Podľa nášho názoru pri riešení sociálnych problémov je optimálny princíp subsidiarity. Vláda vo februári roku 1992 odporučila miestnym úradom vybudovať štruktúry služieb sociálnej pomoci. Ich hlavnou úlohou bude zhromažďovať údaje o ľuďoch, ktorí sú v núdzi, pomáhať invalidom a starým ľuďom v ich obydliach, starať sa o starých a handicapovaných ľudí v osobitných nemocniciach, zabezpečovať a rozdeľovať humánnu pomoc atď. Minister sociálnych vecí vytvára osobitnú sociálnu poisťovaciu službu vo všetkých regiónoch a mestách Litvy. Táto sieť začala vyvíjať činnosť roku 1992 a hneď sa stretla na tomto novom poli s množstvom problémov.

Je dobre známe, že každému je možné pomôcť len vtedy, ak sa usiluje pomôcť si aj on sám. Prvým predpokladom je jasne formulovaný cieľ politiky. Nové parlamentné voľby sa uskutočnia v lete roku 1993. Problémy sociálnej politiky však v politickom živote Litvy nehrajú dôležitú úlohu. Politické strany venujú takým životne dôležitým problémom, akými sú daňová politika, zdravie, systém sociálneho zabezpečenia, nezamestnanosť, malú pozornosť.

Na jeseň roku 1992 vznikol osobitný *Charitatívny fond*. Podľa vládneho rozhodnutia (november 1992) všetky podniky vyrábajúce chlieb musia do tohto fondu platiť 10 % ich čistého príjmu. Tento obnos sa má ako kompenzácia za vysoké ceny chleba znovurozdeliť medzi najchudobnejšie skupiny obyvateľstva. Od začiatku roka 1993 vstúpil do platnosti nový mechanizmus sociálnej pomoci. Každý, kto potrebuje pomoc, musí predložiť osobitné vyhlásenie o svojom príjme. Ak je jeho príjem nižší ako oficiálne životné minimum, miestne úrady mu rozdiel musia vyplatiť; 50 % tejto pomoci nezabezpečuje miestny, ale štátny rozpočet.

Litovský parlament rozhodol vytvoriť *Osobitný fond na ochranu chudobných ľudí*. Jedným z dôležitých investičných zdrojov tohto fondu sa stala humanitárna pomoc pochádzajúca zo západnej Európy, USA, Kanady a ďalších krajín. Hlavné výdavky tohto fondu idú na detskú výživu, na príspevky sirotám, neúplným rodinám, na príspevky invalidným osobám a iným znevýhodneným skupinám.

Výkonný riaditeľ Medzinárodného menového fondu Camdesi presne poukázal na hlavné zmeny v štátnej sociálnej politike na svojej tlačovej konferencii v Rige v lete roku 1992: "V minulosti všetkých občanov ochraňoval len štát. Teraz musia chrániť chudobných bohatí. Ako to Litva dosiahne, to je úloha litovskej vlády."

Litovská spoločnosť sa teraz nachádza - ako nazval súčasné štádium prechodného obdobia R. Darendorf - v "údolí smútku". Podľa vládnej analýzy, vypracovanej na jar roku 1992, vrchol krízy sa očakával na jeseň 1992 a v zime 1993. Táto prognóza sa ukázala reálnou a pravdivou. Litovská vláda predpovedá, že rok 1993 bude rokom ekonomickej stabilizácie.

Litva stojí v budúcnosti pred obrovskými problémami. Je ťažké predpovedať, ako dlho potrvá, než vybuduje skutočnú trhovou ekonomiku a ako veľké budú sociálne náklady. Nie je však pochýb o tom, že ekonomický rast je jedinou cestou vedúcou k prosperite a blahobytu.

Došlo 7. 1. 1993

Z anglického rukopisu preložil  
Drahoš Šíbl

## PROGRAM OF SOCIAL POLICY DURING THE TRANSITION PERIOD TOWARDS DEMOCRACY IN LATVIA: FIRST STEPS

Feliciana RAJEVSKÁ

The author tries to describe contemporary difficulties in the Latvian society during the transition period to national independence, to democracy and to a market economy. She makes clear, that these difficulties are of multilateral nature: methodological, mental and psychological, economic, political and demographical. The author concludes, that the problem of high rate of unemployment and inflation is a result of the hard price liberalization process without active measures for privatization and of the lack of consistent State antimonopoly policy. Even the main priority of the Latvian government in social policy is to provide the living standard minimum to disabled, pensioners and children, since May 1992 it provides only the surviving consumption basket for them. The tendency for solving all the problems on higher state levels blocks the overcoming of the crisis as well as a little attention paid by political parties to the social policy. On the author view the optimal principle for solving social problems is subsidiarity.



## Recenzie

OKÁLI, I.: **Stratégia oživenia alebo prežitia?** Bratislava, ELITA 1993. 96 s.

Ak sa pri recenziách obyčajne začína tým, že recenzovaná publikácia je prínosom pre zaplnenie medzery v príslušnom odbore, o publikácii I. Okáliho to platí dvojnásobne. Diskusia o budúcom hospodárskom osude Slovenska je skromná. A pokiaľ ide o knižnú publicistiku, Okáliho štúdia je zatiaľ jediná, ktorá je venovaná takej závažnej úlohe, akou je formulovanie národno-štátneho záujmu samostatného Slovenska v ekonomickej oblasti. Voľne s touto problematikou súvisí iba publikácia Ústavu ekonomickej teórie: *Ekonomika Slovenska na začiatku transformačného procesu* (Bratislava, ÚET SAV 1992).

Celou štúdiou sa ako spojovacia niť tiahne otázka, aká má byť slovenská hospodárska politika, aby optimálne využívala priestor, ktorý bude mať k dispozícii. K odpovediam - čo aj len, pochopiteľne, čiastkovým - sa autor dopracúva počínajúc makroekonomickým pohľadom na východiskovú situáciu samostatného Slovenska, reflektuje rozdelenie ČSFR na dva samostatné štáty, zaoberá sa niektorými kľúčovými otázkami podnikovej sféry, potom prechádza k najzávažnejšej kapitole *Determinanty, dilemy a dominanty hospodárskej politiky pre Slovensko* a problematika vyúsťuje do prognózy vývoja makroekonomických veličín na najbližšie dva roky.

Kapitolu o makroekonomických pohľadoch na východiskovú situáciu začína údajmi o vývoji HDP za roky 1991-1992 (za II. polrok 1992 vlastný odhad - v čase písania štúdie - autora). Prudký pokles sa podstatne spomalil ku koncu roka 1992. Z toho však autor nevyvodzuje, že to najhoršie je za nami. Naopak, pod vplyvom endogénnych faktorov (napr. kupónová privatizácia, bankrot, nový daňový systém), ako aj exogénnych faktorov (napr. rozdelenie ČSFR) zvažuje autor aj alternatívy opätovného zrýchlenia poklesu výkonnosti slovenskej ekonomiky.

Len na okraj poznamenajme, že za niekoľkými číslami o vývoji HDP za rok 1992 čitateľ

nemôže postrehnúť veľké množstvo výpočtových prác, ktoré si autor musel urobiť sám. Vzácný čas by bol mohol využiť užitočnejšie, keby takéto údaje - ako je to vo svete bežné - bola plynule poskytovala štatistická služba.

Hneď v tejto úvodnej kapitole autor pripomína svoju pozíciu, ktorú vyargumentoval v iných prácach, že príčinu recesie, ale aj východiská z nej treba hľadať na ponukovej strane ekonomiky a aj hospodárskopolitické zásahy štátu na podporu agregátneho dopytu majú byť cieleňé nie priamo, ale sprostredkovane cez rast produktivity práce (na ponukovú stranu ekonomiky). V našich špecifických podmienkach však autor považuje za účelné stimulovať aj investičný dopyt (i cez rozpočtové financovanie), a predovšetkým stimulovať export. Exportu napokon v celej štúdií pripisuje kľúčový význam.

Pokiaľ ide o rozpad ČSFR na dva samostatné štáty, autor na prvé miesto kladie udržanie spoločného ekonomického priestoru. Menové usporiadanie nepokladá za dominantný problém, právom ale poukazuje, že živelný rozpad platobného systému by sa mohol stať - podobne ako v prípade rozpadu trhu bývalej RVHP - jednou z vážnych príčin rozpadu spoločného ekonomického priestoru SR a ČR.

Kapitolu o podnikovej problematike včleňuje autor do recenzovanej štúdie preto, lebo účinnosť akéhokoľvek makroekonomického manévr sa podstatne znižuje, ak naň podniková sféra nereaguje adekvátne. Najpálčivejším problémom mikrosféry a dôsledkom celého súhrnu faktorov je platobná neschopnosť podnikov. Keďže väčšina z nich je vo vlastníctve štátu (najmä veľké podniky), autor pokladá za logické, že štát musí byť účastníkom riešenia tohto problému. Možno len súhlasiť s tým, že štát môže pre vývoj platobnej neschopnosti podnikov urobiť veľa už tým, ako sa mu podarí jeho politikou prispieť k zastaveniu poklesu výkonnosti, resp. k oživeniu ekonomiky.

Autor nepokladá za možné pristúpiť k ma-

sovým bankrotom insolventných podnikov. Čiastočným riešením môže byť využitie možnosti privatizácie, konkrétne zohľadnenie zadĺženosti pri dohodovaní o cene privatizovaného objektu. Pokladá taktiež za nevyhnutné, aby štát prevzal bremená podnikov, ktoré sám "zavinil". Za sľubné pokladá aj participatívne riešenia konkurzov s výraznou účasťou štátu, napr. aj tým, že jeho príslušný orgán bude vytvárať záujmové združenia všetkých subjektov zainteresovaných na riešení jednotlivých konkurzných prípadov.

Za veľmi podnetnú, previazanú a rozpracovanú možno pokladať už spomínanú kapitolu o determinantoch, dilemách o dominantách hospodárskej politiky pre Slovensko. Vychádza sa z tézy, že "federálna" ekonomická reforma bola pre podmienky Slovenska príliš "razantná". Základné ekonomické parametre (mzdy, sociálne dávky a pod.) boli primerané českej ekonomike, ale neúnosné pre slovenskú ekonomiku s jej nižšou produktivitou práce, produkujúcu nižšie zdroje. Použitie a nižšiu tvorbu spoločenských zdrojov treba uviesť do súladu, iného riešenia niet. Mzdy, sociálne dávky a pod. treba znížiť.

Najvhodnejším prostriedkom na realizáciu tohto manévra je riadená inflácia. Jej bezprostredným dôsledkom budú vyššie zisky podnikov, zlepšené príjmy štátneho rozpočtu atď. Kľúčovým predpokladom na úspech celého manévra je, aby sa tieto zisky nepreliali do miezd, ale aby sa "zachránili" pre investície. Takýto manéver sa s úspechom uplatnil po vojne v západnom Nemecku.

Ďalším kľúčovým bodom celého manévra je, aby sa naakumulované prostriedky nevyplývali na "investície vôbec", ale aby sa v maximálnej miere sústredili na vybrané (trhovo vybrané!) projekty na rozvoj výroby produktov, s ktorými sa dá preniknúť na svetové trhy, predovšetkým produktov s vysokým podielom duševnej práce. Aj prostriedky (inflačne) emitované emisnou bankou by sa mali sústrediť do inštitúcie typu rozvojovej banky (a nie transferovať do nejakého fondu rozvoja v rámci štátneho rozpočtu).

Tak ako ostatné ekonomické parametre, mal by sa nižšej produktivite práce na Slovensku prispôbiť aj menový kurz českej a slovenskej koruny, t. j. slovenská koruna by mala byť devalvovaná. Pri zvažovaní kladov a záporov devalvácie dospieva autor k záveru, že slovenská hospodárska politika by sa mala vyhnúť predčasnej, a najmä priveľkej devalvácii.

Problematika devalvácie je podľa mojej mienky jedinou významnejšou otázkou štúdie I. Okáliho, na ktorej by sa žiadalo ešte popracovať. Zdá sa, že vzťah menových kurzov k produktivite práce je zložitejší než pri iných národohospodárskych parametroch. Už len z matematického hľadiska menový kurz - na rozdiel od produktivity práce ako nemarginálnej veličiny - je pomerom dvoch marginálnych veličín, ktorý sa správa ináč než pomer dvoch priemerných veličín. Ale i z pragmatického hľadiska treba brať do úvahy, že koruna je už dnes natoľko znehodnotená, že je sotva funkčná, aby sa ďalej devalvovala. Naopak, bude zložitou a za normálnych podmienok mnohoročnou úlohou našej menovej politiky, aby sa kurz koruny zlepšil a dostal aspoň na takú úroveň, na akej je už dnes maďarská a poľská mena.

Celá štúdia vyúsťuje nakoniec do prognózy vývoja slovenskej ekonomiky pre najbližšie dva roky. Prezentujú sa štyri varianty možného vývoja, v ktorých sa kombinujú dva rozhodujúce faktory determinujúce budúci vývoj: vývoj obchodu s ČR (žiadny alebo 25 %-ný pokles), ako aj hospodárska politika vlády (doterajšia a autorom navrhovaná). Prognóza preukazuje pozitíva vo všetkých základných parametroch (pochopteľne, až na vyššiu infláciu v roku 1993) autorom navrhovanej rozvojovej úverovo-peňažnej politiky, kombinovanej s reštriktívnou rozpočtovou a dôchodkovou politikou.

Som presvedčený, že každého, kto po predloženej knihe I. Okáliho siahne, jej obsah ho podnieti k nefahkému, ale o to príťažlivejšiemu hľadaniu riešenia tých problémov, pred ktorými naša ekonomika stojí a ktorých sa pre najbližšie obdobie nahromadilo skutočne veľa.

---

**Z OBSAHU budúceho čísla  
EKONOMICKÉHO ČASOPISU**

**Štruktúrne aspekty doterajšieho priebehu  
transformačného procesu v ekonomike Slo-  
venska a východiská na oživenie ponuko-  
vých faktorov**

*Viera MOKRÁŠOVÁ:*

Základné štruktúrne súvislosti doterajšieho  
priebehu transformačného procesu v ekomi-  
ke Slovenska

*Jiřina LAPIŠÁKOVÁ:*

Vývoj investičnej aktivity na začiatku procesu  
transformácie ekonomiky Slovenska

*Dalimil STRATIL:*

Štruktúrne východiská formovania terciárneho  
sektora v ekonomike Slovenska

*Pavol KÁRÁSZ:*

Fungovanie trhu polotovarov z aspektu správa-  
nia podnikov

## EKONOMICKÝ ČASOPIS

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

Ekonomický časopis prináša state, diskusné príspevky a analytické štúdie z oblasti ekonomickej teórie, hospodárskej politiky, podnikového manažmentu, teórie a metodológie spoločenskej prognózy a výsledky prognostických prác, peňažnej teórie a menovej politiky, bankovníctva, 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 vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky. Zaoberá sa aj dejinami ekonomickeho myslenia a národného hospodárstva. Prináša profily významných slovenských a svetových ekonómov, recenzie teoretických prác a správy z vedeckého života.

JOURNAL FOR ECONOMIC THEORY, ECO-  
NOMIC POLICY, SOCIAL AND ECONOMIC  
FORECASTING

Ekonomický časopis brings out articles, discussions and analytical studies on economic theory, economic policy, management, theory and methodology of social forecasting and results of forecasting works, monetary theory and policy, banking, 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 external economic relations of the Slovak Republic. It also deals with the history of economic thought and the national economy. It brings profiles of outstanding Slovak and world economists, reviews of theoretical works and reports on scientific life.

## EKONOMICKÝ ČASOPIS

Ústavu ekonomickej teórie SAV a  
Prognostického ústavu SAV,  
ročník 47, 1993, č. 3.

- 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, Slovak Republic.

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