

## Približuje transformačný proces slovenskú ekonomiku Európskej únii?

Juraj BOROVSÝ\*

### 1. Východiskové postavenie slovenskej ekonomiky na začiatku transformačného procesu

Koncom 80. rokov sa celá československá ekonomika dostávala do stavu recesie. Tento stav však nebol charakteristický iba pre ČSSR, ale bol to stav všeobecného úpadku socialistického systému riadenia ekonomiky vo všetkých členských štátoch RVHP. Dosť presvedčivým znakom tohto úpadku bol rastúci čierne trh nielen medzi fyzickými osobami, ale dokonca aj medzi právnickými osobami, ktorý bol odrazom neschopnosti centrálného rozdeľovania uspokojiť rôznorodosť dopytu. Signálom k snahám o zmeny v systémoch riadenia bol začiatok sovietskej „perestrojky“, ktorá sa v roku 1985 začala s nástupom M. Gorbačova do funkcie. Značný vplyv na hospodársku krízu malo aj ukončenie studenej vojny a tým aj obmedzenie zbrojného priemyslu. Tento vplyv začal koncom 80. rokov priamo ovplyvňovať aj výkonnosť slovenského strojárstva, ktoré bolo dominantne orientované na ťažkú vojenskú techniku. Existovala tu, prirodzene, snaha po konverzii zbrojného programu, ale ťažkopádnosť centrálného systému riadenia, a hlavne nepreviazanosť jednotlivých programov na trhové možnosti tento program urobili neúčinným.

Domnievame sa, že jednou z objektívnych príčin revolučných udalostí v socialistických krajinách v roku 1989, ktoré viedli k transformácii socialistickej ekonomiky na kapitalistickú, bola dlhodobá neudržateľná úroveň ekonomickej výkonnosti, ktorá v konfrontácii s rýchlo rastúcou západoeurópskou ekonomikou predstavovala obrovské sociálne a politické riziko. Nožnice medzi konkurencieschopnosťou oboch blokov sa neuveriteľne rýchlo otvárali v neprospech socialistickej ekonomiky so zreteľnými prejavmi (napr. v zaostávaní životnej úrovne obyvateľstva), ale aj s menej zreteľnými prejavmi zaostávania (morálne aj fyzické zaostávanie technicko-výrobnej základne, rastúca ekologická zadlženosť, všeobecný pokles konkurencieschopnosti atď.). Možno to ilustrovať napríklad na vzťahu podielu HDP k celkovému vytvorenému objemu HDP krajín OECD. V roku 1985 ČSSR vytvárala HDP na úrovni 1,10 % HDP krajín OECD, v roku

---

\* Ing. Juraj BOROVSÝ, PhD., Univerzita Komenského, Fakulta managementu, Katedra stratégie a podnikania, Odbojárov 10, 820 05 Bratislava 2, e-mail: jurajborovsky@fm.uniba.sk

1989 to bolo 1,02 % [13]. Súčasťou tohto rastúceho zaostávania bola aj podnikateľská sféra, ktorá z pohľadu konkurencieschopnosti už dávno prekonala tzv. bifurkačný bod [12], v ktorom bolo potrebné prijať principiálne rozhodnutia o zmenách vedúcich k dynamizácii vývoja. Oživenie ekonomiky, ktoré sa očakávalo od prestavby systému riadenia národného hospodárstva naštartovanej v polovici 80. rokov, sa však nedosiahlo predovšetkým pre nedostatočné sebakritické zhodnotenie celkových podmienok (to ale nebolo možné z ideologických dôvodov, pretože zasahovalo za hranice princípov vtedy platnej ideológie). Preto aj mnohé deformácie podnikateľskej sféry sa neodstraňovali, a naopak, prehľbovali sa do takej miery, že výrazne zasiahli do schopnosti adaptácie na nové podmienky.

Snaha o rozsiahlejšie spojenie československého priemyslu s trhom západných krajín a z toho vyplývajúca nevyhnutnosť zvýšenia pružnosti reakcie priemyslu na podnety trhu, ako aj zistenie nemožnosti centrálného riadenia v priamom riadení jednotlivých priemyselných celkov (vrátane bezmocnosti tzv. VĤJ) viedli k prijatiu zákona o štátnom podniku, ktorý mal za cieľ decentralizáciu obrovských výrobných-hospodárskych jednotiek (VĤJ) na menšie jednotky. Koncentrácia dovtedy mala extrémny rozsah, keď priemerná veľkosť československého podniku bola 5 000 zamestnancov. Koncentrácia slovenských podnikov však bola ešte väčšia, pretože samotná industrializácia bola orientovaná na východné trhy a predpokladanú špecializáciu.<sup>1</sup> Napriek týmto čiastkovým krokom, sprevádzaným aj istými ústupkami v rozsahu rozhodovania na podnikovej úrovni (podnikom bola ponechaná značná vôľa rozhodovania o smerovaní nákladov, centrálné boli usmerňované investície, mzdové náklady a objem exportu), nič sa principiálne nezmenilo v tom, že riadenie nebolo orientované na trh, ale primárne na výrobu a absentovalo trhové finančné riadenie. Naďalej pretrvávalo oddelenie výroby od zahraničného obchodu realizovaného prostredníctvom organizácií zahraničného obchodu. Na tejto skutočnosti nič nezmenilo niekoľko prípadov organizačného začlenenia niektorých organizácií do priemyselných zoskupení (napr. ZŤS Martin, Chirana Stará Turá). Ich riadenie naďalej zostávalo v dominantných otázkach v kompetencii Ministerstva zahraničného obchodu ČSFR.

Východiskovou pozíciou slovenského priemyslu a služieb teda bola vysoká koncentrácia podnikateľského sektora, nepripravenosť na pôsobenie trhového prostredia, nepripravenosť manažmentov na prácu v trhovom prostredí, a osobitne na zahraničných trhoch vyspelých krajín. Napriek tomu, že koncom 80. rokov sa pripustil určitý rozsah individuálnych podnikateľských aktivít (možnosť vytvárania nových družstiev, vykonávania niektorých služieb fyzickými osobami), neovplyvnilo to skutočnosť, že do nových podmienok vstupovala slovenská

<sup>1</sup> Údaje o rozsahu tejto koncentrácie na Slovensku však chýbajú.

ekonomika bez skúseností so súkromným podnikaním a jedinou závažnou skupinou, ktorá disponovala istým základným kapitálom, boli účastníci šedej ekonomiky, ktorá koncom 80. rokov zažívala mimoriadny rozmach – veksláci, pašeráci, trhovníci, a sčasti aj vybraní „aparátnici“ ap. Ich potencia sa napokon ukázala v tzv. malej privatizácii, v ktorej táto skupina zohrávala často rozhodujúcu úlohu a bola zdrojom značných úplatkov či už tým, ktorí malú privatizáciu organizovali, alebo bankám, ktoré na malú privatizáciu poskytovali úvery. Ďalším charakteristickým znakom bola nerozvinutosť konkurenčného prostredia.

Nízka solventnosť drvivej väčšiny obyvateľstva a stret s možnosťami súkromného podnikania po roku 1990, ako prejav dopytovej konkurencie, boli prvými kameňmi výstavby masovej insolventnosti.

## 2. Charakteristické znaky doterajšieho priebehu transformácie

Doterajší priebeh transformácie mal dve základné vývojové etapy.

*Prvá etapa* (1990–1992) bola charakterizovaná rozsiahlymi zmenami v princípoch prostredia:

- zrušenie systému centrálného plánovania a direktívneho riadenia ekonomiky a decentralizácia rozhodovania a zodpovednosti za podnikanie na podnikateľskú sféru,
- reštriktívna finančná, menová a rozpočtová politika,
- liberalizácia zahraničného obchodu a cien,
- podpora súkromného sektora so začiatkom privatizácie,
- liberalizácia trhu práce,
- vytvorenie sociálnej siete,
- vnútorná konvertibilita meny,
- zmena daňového systému (resp. príprava jej zmeny od 1. 1. 1993),
- schválenie princípov privatizácie a začiatok tohto procesu (táto fáza bola sprevádzaná dost' veľkou recesiou výkonnosti).

*Druhá etapa* (od roku 1993 doteraz) je poznamenaná dotváraním prostredia a začiatkom pôsobenia naznačených zmien prostredia vo výkonnosti podnikov. Od tejto druhej fázy sa očakávalo naštartovanie dlhodobého pozitívneho rozvoja. Po optimistických výsledkoch prvých troch rokov tejto fázy sa však začali objavovať symptómy neudržateľnosti dynamického rozvoja, s prepadom výkonnosti v posledných dvoch rokoch. Zmeny v politickej štruktúre vedenia štátu však spôsobovali chaotický vývoj týchto zmien bez jednotiacej systémovej transformačnej myšlienky. Táto skutočnosť bola aj predmetom kritiky medzinárodných organizácií, ktoré sa k stavu slovenskej ekonomiky v jednotlivých rokoch vyjadrovali.

Oživenie v rokoch 1994–1995 nastalo predovšetkým vďaka pozitívnej reakcii západoeurópskych trhov na otvorenie východných trhov, a sčasti aj vďaka expanzívnej menovej politike, ktorá oživila domáci dopyt. Vnútri podnikov to bolo najmä vplyvom uvoľnenia existujúcich vnútorných rezerv, ktoré boli v prvej fáze brzdené neistotou z následkov rýchlych zmien v prostredí. Treba však povedať, že oživenie bolo len sčasti racionálne, dlhodobo udržateľné a skutočné, pretože prehlbovalo vnútorné disproporcie, ktoré sa museli v ďalšom vývoji prejavovať poklesom dynamiky a signalizáciou krízového stavu.

Uvedené vnútorné disproporcie sa prejavili predovšetkým v postupnom poklese likvidity (za roky 1994 až 1999 poklesla bežná likvidita<sup>2</sup> z 0,96 na 0,82) podnikateľskej sféry a následne aj štátu, ako aj v neschopnosti existujúcich inštitucionálnych prostriedkov zvrátiť existujúci stav.

Dôvodom bolo predovšetkým:

- narastanie zadlženosti podnikovej sféry ako dôsledok vlastného nedostatku kapitálového vybavenia, ako aj neuskutočnenej reštrukturalizácie majetku jednotlivých podnikov;<sup>3</sup>
- nevytvorenie efektívnej podnikovej infraštruktúry korešpondujúcej s trhovým prostredím (najmä výkonné a efektívne finančné a obchodné zložky);
- prudko rastúca a neregulovaná platobná neschopnosť;
- uprednostňovanie krátkodobých cieľov pred strategickými cieľmi.

Škodlivosť vplyvu tohto vývoja na podnikateľskú sféru dokumentuje skutočnosť, že platobná neschopnosť, s výnimkou roku 1995, rástla rýchlejším tempom ako výkonnosť (meraná celkovými výkonmi) s postupným zrýchľovaním tohto tempa (pozri tab. 1).

Zabrzdenie pozitívneho rozvoja v druhej časti druhej fázy bolo spôsobené na podnikovej strane zaostávaním konkurencieschopnosti (objektívne aj subjektívne), na strane podnikateľského prostredia neadekvátnou hospodárskou a menovou politikou, ktoré pôsobili navzájom nekoordinovane, a navyše neúmerne s rozvojom výkonnosti ekonomiky, no najmä bez rešpektovania východiskovej situácie celej ekonomiky.

<sup>2</sup> Údaj je prepočítaný z databázy spracovaných súvah všetkých právnických subjektov – platcov dane z príjmu, priskladaných k daňovým priznaniam. Súbor spracovalo Datacenterum na požiadanie MF SR, podľa odporúčania Svetovej banky. Krátkodobé pohľadávky boli korigované o pohľadávky po lehote splatnosti.

<sup>3</sup> V roku 1991 uvádzal Z. Zíma: „Pro ozdravení financí našich podniků je důležitá především struktura jejich aktiv a výše jejich peněžních toků (Cash Flow) a jeho vztahy k ostatním ukazatelům. Naše podniky, které byly dlouhou dobu automaticky financovány a úvěrovány podle úkolů plánu a nemusely se obávat krize z nedostatku likvidity, pracovaly s malým podílem finančních prostředků z celkových aktiv. Jejich základní fondy a zásoby byly v důsledku nízké efektivity naopak nadměrné. Hlavním problémem podniků při přechodu na tržní podmínky bude jejich oddlužení, které ne vždy bylo způsobeno jejich vinou“ [1].

T a b u ľ k a 1

**Vzťah rastu výkonnosti a platobnej neschopnosti (insolventnosti)<sup>4</sup>**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Výkony(v mld Sk b. c.)	954.3	1 174.8	1 447.6	1 702.2	1 648.4	1 838.1
Medziročný rast výkonov	109.8	123.1	123.2	117.6	96.8	111.5
Objem pohľadávok po lehote splatnosti	196.2	289.3	292.8	362.8	471.3	550.0
Medziročný rast insolventnosti	144.2	147.5	101.2	123.9	129.9	116.7
Predstih rastu insolventnosti pred rastom výkonov	+31.3	+19.8	-17.9	+5.3	+34.2	+5.2

K tejto vari najvážnejšej poruche mikroekonomiky sa pridružili aj ďalšie, sekundárne, akými bolo nedostatočné, a nie vždy efektívne investovanie do modernizácie technicko-výrobnej základne, prudká redukcia výdavkov na technický rozvoj atď. Predpoklad, že adaptácia – iba vplyvom zmeny základných podmienok – prebehne autoregulačne, sa tak ukázal ako nesprávny.

### 3. Dominantné príčiny zhoršovania ekonomickej výkonnosti mikrosféry

Podmienkou normálneho fungovania podnikateľských subjektov je jednak trhovo orientované podnikateľské prostredie, jednak vnútorné podmienky jednotlivých subjektov, ktoré vytvárajú ich konkurencieschopnosť. No predovšetkým je to prostredie, ktoré napomáha existenciu konkurencie a podporuje voľnú (resp. relatívne voľnú) súťaž medzi účastníkmi trhu.

Do tejto kategórie podmienok, ktoré vytvárajú zodpovedajúce prostredie, patrí najmä :

- legislatívne a inštitucionálne prostredie koncipované na princípoch rovnosti účastníkov trhu a zabezpečujúce prirodzenú selekciu nezdravých prvkov;
- makroekonomická politika, ktorá by mala zahŕňať podporu rastu výroby, zamestnanosti a regulovať mieru inflácie [2], pričom ani jedna z častí makroekonomických politík by nemala byť oddelená od celkovej výkonnosti ekonomiky a mala by reflektovať;<sup>5</sup>
- transparentné a efektívne vlastnícke vzťahy.

Rovnako sú však aj dôležité vnútorné podmienky podnikateľských subjektov:

- primerané kapitálové a majetkové vybavenie, zodpovedajúce rozsahu podnikania;

<sup>4</sup> Údaje sú čerpané z databázy, ktorú spracovalo Datacentrum z daňových priznaní všetkých právnických subjektov nefinančného sektora za roky 1994–1999. Z toho istého prameňa sú uvádzané aj ostatné údaje, pokiaľ sa v poznámke neupozorňuje na iný zdroj.

<sup>5</sup> Typickým popretím tohto princípu je rozpočtová politika Slovenska, ktorá je nadradená podnikateľskému prostrediu, a situácia podnikateľských subjektov zase úzkemu pohľadu rozpočtovej politiky a ďalších makroukazovateľov [3].

- kvalifikovaná a efektívna štruktúra pracovných síl, manažmentu a vlastníkov;

- efektívny systém riadenia;
- kvalitná ponuka konkurencieschopných produktov.

Obidva tieto okruhy podmienok (prirodzene, zjednodušených) konkurencieschopnosti a rastu ekonomickej výkonnosti však v našej ekonomike nie sú adekvátne naplnené. O niektorých systémových poruchách hospodárskej politiky ovplyvňujúcich výkonnosť a štruktúru podnikateľskej sféry sme už hovorili. Kde však boli hlavné príčiny ich vzniku a neodstraňovania? Išlo predovšetkým o nasledujúce faktory:

- podcenenie ľudského faktora pri realizácii zmien (aj na podnikovej úrovni je tento faktor základným predpokladom úspechu);
- nerozvinutosť politických a straníckych štruktúr, kde viac ako racionálne ekonomické ciele dominovali (a dominujú) mocenské ciele, opierajúce sa nie o možnosť riadenia ekonomiky, ale o možnosť získania ekonomickej moci;
- stranícky a politický boj produkoval a produkuje nie optimálne riešenia, ale riešenia, ktoré upevňovali a upevňujú politickú, a nie ekonomickú moc štátu;
- nerešpektovanie marginálnych hraníc adaptability podnikov, ktoré neboli vybudované na podnikateľskom základe; predovšetkým to bolo nedocenenie kapitálovej štruktúry;
- nerozvinutie legislatívno-inštitucionálnej stránky trhovej ekonomiky, adekvátnej liberalizácii trhu.

Uvedené znaky sú spoločné pre deformácie a neúčinnosť základných podmienok konkurencieschopnosti a klesajúcej ekonomickej výkonnosti.

### 3.1. Nerešpektovanie možností ľudského faktora adaptovať sa na rýchle zmeny

Jeden z dominantných cieľov transformačného procesu predstavovala zmena správania ľudí adekvátna trhovým podmienkam. To vyžaduje zmeniť najmä:

- postoje ľudí ako výrobcov k zákazníkom;<sup>6</sup>
- správanie, ktoré by zodpovedalo zmeneným postojom, t. j. aby človek konal v súlade so svojimi postojmi;<sup>7</sup>
- znalosti, ktoré musia zodpovedať trhovým podmienkam.

<sup>6</sup> Máme tu na mysli široké chápanie zákazníka ako subjektu, ktorý odoberá produkt činnosti, t. j. nielen pri realizácii výrobkov na trhu, ale aj v rámci všeobecného poskytovania ľubovoľných činností, služieb vnútri organizácií alebo v rámci verejných činností. „Postoje sa iba čiastočne menia ako dôsledok ekonomických podmienok, ale ich zmena vytvára predpoklad pre zmenu ekonomického prostredia prostredníctvom adaptácie výrobcov a obchodníkov“ [4].

<sup>7</sup> To je výrazná zmena voči predtransformačnému obdobiu, v ktorom nebolo natoľko dôležité, či konal v súlade so svojimi postojmi, ale aby konal v súlade s očakávaniami ideologických vodcov.

Uskutočnenie týchto zmien jednak nie je rýchle, ale navyše nemusí byť trvalé, pretože v procese upevňovania zmien môžu byť prestať pôsobiť pozitívne sily, ktoré viedli k uvedeným zmenám, alebo začínajú pôsobiť negatívne sily vedúce ku zvratnému, alebo k odlišnému smeru uskutočňovania zmien.

Kurt Lewin vo svojej teórii protichodných síl hovorí, že rovnováha sa udržuje dynamickými a pasívnymi silami: „Pri zahajovaní zmien je tendencia zväčšiť dynamické sily. Tým síce môže k určitej zmene dôjsť, ale zároveň narastá intenzita pôsobenia pasívnych síl. Iný, obvykle oveľa efektívnejší prístup k zavádzaniu zmien spočíva v oslabení pasívnych síl a iba potom nasleduje pohyb do nového rovnovážneho stavu.

Existuje veľa dôvodov, prečo majú ľudia k zmenám odpor. Niektoré z nich:

a) Všetko, čo je neznáme, vzbudzuje odpor a obavy. Akákoľvek reorganizácia môže vzbudiť u ľudí pocit neistoty zamestnania. Ľudia chcú mať pocit istoty.

b) Neznalosť dôvodov zmeny môže vyvolávať odpor. V skutočnosti sa často stáva, že je pracovníkom nejasné, prečo k určitým zmenám dochádza.

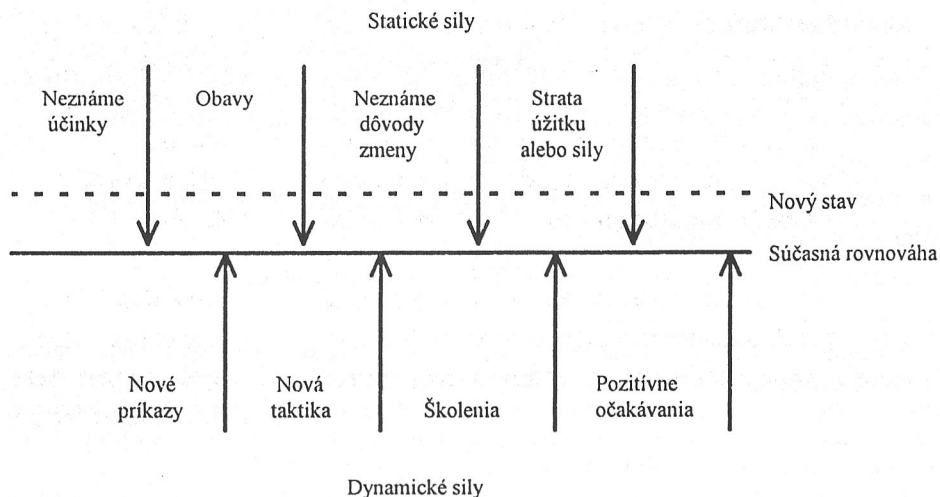
c) Zmena môže tiež spôsobiť zníženie úžitku a stratu moci“ [5, s. 412].

Tri citované charakteristiky doplníme o nie nepodstatnú charakteristiku odporu voči zmenám, ktorú uvádza A. Kopčaj.

d.) „Odd'aložovanie okamihu zmeny je možné charakterizovať ako slasť, ktorú prináša zabehnutý spôsob práce a ktorá je väčšia ako obtiaže, ktoré môže priniesť nový a doposiaľ nezažitý spôsob práce, čo vyvoláva odpor k prechodu bodom zvratu“ [6].

Graf 1

Schéma síl pôsobiacich na vytvorenie nového stavu



Uvedený model, ktorý pracuje s prirodzenými ľudskými vlastnosťami, sa pokúsime aplikovať na postoji ľudí k transformačným zmenám. Ako statické sily (za určitých okolností schopné aj aktívneho negatívneho pôsobenia) pôsobiace proti zmene môžeme definovať:

- sociálna stabilita a istota,
- získané znalosti a návyky,
- obavy z neznámej budúcnosti (tie spočiatku nemali veľkú silu, pretože dôsledky boli zatienené eufóriou zo zmeny, a navyše okúzlením z neznámeho, ale bohatého Západu),
  - nechúť vynakladania nadpráce pri uskutočňovaní a upevňovaní zmien,
  - narastajúce zneužívanie nových podmienok úzkou skupinou ľudí, bez ich sankcionovania, vedúce k rastu nespravodlivosti a neoprávnenej diferencovanosti príjmov.

Proti týmto statickým silám stáli a stoja dynamické sily:

- nové príležitosti,
- nové informácie,
- nespokojnosť s nedostatkami socialistického režimu.

Obe skupiny síl vytvorili v začiatkoch transformačného procesu dynamický mechanizmus, ktorý navodil nový stav, kvalitatívne odlišný od predchádzajúceho. Tento stav však vďaka nedokonale vytvorenému prostrediu začali ovplyvňovať statické sily a ich posilňovanie.

Nové príležitosti sa vytvárali iba pre úzku skupinu obyvateľstva, čím sa strácala sociálna stabilita a istota – vo veľkej časti obyvateľstva prevládala nostalgia za sociálnou stabilitou v predchádzajúcom režime a rozčarovanie z nenaplnenia nových príležitostí.

Nové informácie, ktoré mali byť zdrojom zmeny získaných znalostí a návykov, sa ukázali ako nesystematické v pôsobení na obyvateľstvo, v prekrytí s politickým prekáraním až kontraproduktívne. Dôsledkom je podstatne pomalšie zvládanie nových návykov a znalostí a rast pasívnej sily pôsobiacej proti zmenám.

Nenaplnenie euforických predstáv o raste životnej úrovne a prostredie pôsobiace frustrujúco na veľkú časť obyvateľstva, u ktorého to vzbudzuje obavy z budúcnosti, posilňujú túto zložku pasívnych síl.

Zo strany dynamických síl nevznikajú dostatočne silné protisily (ktorých nositeľmi by mali byť agenti zmeny, tí však v politickej rovine chýbajú, alebo ich sila a charisma je nedostatočná), ktoré by kompenzovali rastúce pasívne sily a dochádza k spätnému vychýleniu zmien (prirodzene, nie v oblasti základného profilu ekonomiky, ale v správaní ľudí) – šíri sa sociálna vlna nepokojov, u mnohých prevláda pasivita (nezamestnaní, nedostatok snahy o podnikanie podporovaná relatívne bohatou sociálnou záchrannou sieťou) a nedostavuje sa predpokladaný pozitívny efekt.



Podstata vplyvu ľudského faktora na transformačné zmeny spočíva v tom, že sa nepodarilo (a ani sa nemohlo podať) v takom krátkom čase adaptovať sa na správanie zodpovedajúce trhovým podmienkam.

Druhým javom, súvisiacim s nedocenením ľudského faktora, je postoj obyvateľstva k právu a morálke a z toho odvodené správanie. Aj keď socialistický režim vyžadoval rešpektovanie práva, niektoré jeho osobitosti a rôzna miera akcentu na vybrané hodnoty (zľahčenie práv jednotlivca oproti právam kolektívnym), spolu s oficiálne rozšíreným javom klientelizmu (ľudovo zhrnutým do hesla „všetci sme si rovní, ale niektorí sú si rovnejší“) viedol k pohrdaniu právom a k jeho obchádzaniu (opäť známy výrok „kto nekradne, okráda svoju rodinu“). Zároveň veľká absencia morálky, resp. jej „pružné“ uplatňovanie (použijeme opäť obvyklý výrok „som za, ale vnútorne s tým nesúhlasím“). Všetky tieto deformácie viedli k pokriveným postojom a správaniu a keďže zmenou spoločenských podmienok nevznikli nové, pevné regulatívy správania (ani v spoločnosti formou etických zásad, ani v štáte právnymi normami a ich dôsledným uplatňovaním), istá časť obyvateľstva využila túto situáciu na také konanie, ktoré viedlo a vedie k rýchlemu obohacovaniu, porušovaniu práv iných a nerešpektovaniu práv štátu.

Prechod spoločnosti od normatívneho správania k slobodnému sa nemohol udiť tak rýchlo, ako sa zmenili základné politické a spoločenské podmienky. Návyky postojov a správanie ľudí sú príliš poznamenané socialistickou históriou, a tak ich nemožno ignorovať. Preto na jednom póle spoločnosti (podľa povahy ľudí) stojí skupina normatívne<sup>8</sup> vychovaných ľudí, podliehajúca dezilúzii a frustrácii z nedostatku jasných normatífov, na druhom póle spoločnosti zasa skupina vychádzajúca zo snahy využiť príležitosť a v dôsledku neexistencie etických a právnych regulatífov spôsobujúca ekonomickú anarchiu. Nedokonalá legislatíva, absencia kontrolných mechanizmov a slabé regulačné mechanizmy umožňujú na jednej strane dosahovať zisk (bez príspevku k rastu ekonomiky) a na druhej strane poškodzovať záujmy iných záujmových skupín.

### 3.2. Nedostatočné rozvinutie politických a straníckych štruktúr

Ako sme už naznačili v predchádzajúcej časti, nositeľom a realizátorom zmien musia byť tzv. agenti zmien. Vo vytváraní nového makroekonomického prostredia to môžu byť iba politici, resp. politické strany, ktoré tieto zmeny uskutočňujú prostredníctvom svojej činnosti vo vláde a v parlamente.

Bez snahy o hodnotenie kvality jednotlivých politických strán a organizácií z doterajšieho vývoja vyplýva, že dominantnou motiváciou jednotlivých

<sup>8</sup> Vzhľadom na to, že predkladaná stať nie je z vedného odboru psychológie, použitá terminológia nemusí vždy korešpondovať s oficiálne používanou.

politických subjektov nie je snaha o realizáciu všeobecne prospešného jasného politicko-ekonomického programu, ale snaha o získanie a upevnenie ekonomickej moci.

V tomto boji nezohrávajú rozhodujúcu úlohu pragmatické rozhodnutia a argumenty, ale argumenty, ktoré posilňujú postavenie príslušného subjektu. Princípom nie je celospoločenská výhodnosť, ale stranícka pravda. Prejavuje sa to odporom ku kritike nielen opozície, ale ku kritike vôbec, absenciou sebareflexie a uprednostňovaním krátkodobých cieľov, ktoré upevňujú politickú pozíciu v medzivolebnom období. V činnosti takmer všetkých strán je stále cítiť gottwaldovské – „kto nie je s nami, je proti nám“. Preto prioritou pri obsadzovaní rozhodujúcich pozícií, určujúcich aj ekonomické smerovanie štátu a jeho prostredia, je stranícka príslušnosť, a nie odborná spôsobilosť. Zreteľne sa to uplatňuje v rozhodovaní parlamentu, kde nad váhou odborných argumentov je príslušnosť nositeľa myšlienky k príslušnej strane. Veľmi často sme svedkami toho, že konštruktívna myšlienka je zavrhnutá iba preto, že pochádza z opačného politického spektra.

Pod vplyvom týchto straníckych zámerov sa potláča predovšetkým základný atribút trhu, ktorým je konkurencia. Počínajúc prevažujúcim spôsobom privatizácie, kde kritériom nebol podnikateľský zámer, ani príjmy štátu, ale stranícka alebo iná príslušnosť, pokračujúc cez legislatívu, ktorá vynímala rôzne časti ekonomiky z princípu rovnosti (napríklad zákon o strategických podnikoch, zákon o revitalizácii, výnimky pre pôsobnosť zákona o konkurze a vyrovnaní, výnimky zo zákona o dani z príjmov atď.), nerovnoprávne postavenie v rámci pôsobnosti štátnych inštitúcií (najmä súdy – ak inak nie, tak časovým odkladaním súdnych rozhodnutí voči niektorým stránkam), až po klientelizmus pri štátnych zákazkách.

Významným znakom negatívneho pôsobenia straníckeho klientelizmu je preferovanie straníckej príslušnosti alebo náklonnosti pri výbere na posty, v ktorých musí hrať odborná kompetentnosť a spôsobilosť najdôležitejšiu úlohu. Nejde tu pritom iba o posty v štátnom aparáte, ktoré sú aj v iných krajinách doménou politikov, ale aj odborné posty vo výkonnom štátnom aparáte, v štátnom riadených podnikateľských subjektoch a infraštruktúrnych inštitúciách spolupôsobiacich na kvalitu podnikateľského prostredia (napr. SPP, Úrad pre verejné obstarávanie ap.). Na riadiace posty sú tak dosadzovaní síce stranícky verní (dočasne), ale často nekompetentní manažéri.

Nie je cieľom tohto článku zaoberať sa komplexne politologickou analýzou slovenskej spoločnosti. Týmto exkurzom chceme iba naznačiť neoddeliteľný vplyv, ktorý majú politické strany a ostatné politické subjekty, na negatívne črty ekonomického vývoja.

### 3.3. Nerešpektovanie marginálnych hraníc adaptability podnikov na zmeny

Východiskové pozície slovenských podnikov boli pomerne vzdialené od takej podoby podnikateľských subjektov, ktoré majú úspešne súťažiť na trhoch. Konštatoval to (v tom čase s platnosťou pre celú federáciu) aj strategický dokument federálnej vlády *Princípy hospodárskej politiky na roky 1991–1992* z 12. 12. 1990 konštatovaním:

„Dedičstvo autarkne štruktúrovanej a deformovanej ekonomiky sa prejavuje v nízkej adaptačnej schopnosti ekonomiky, kde hospodárske subjekty nie sú schopné z dôvodu vysokej monopolizácie a dlhodobej absencie pružne reagovať na nové podmienky, čo sa vo svojom dôsledku prejavuje vo zvyšujúcej sa labilitate finančného hospodárenia podnikov“ [7].

Dedičstvo v princípoch riadenia orientovaného na výrobu, v nedostatočnom kapitálovom vybavení, v neúplnej personálnej štruktúre a v ďalších absentujúcich znakoch trhovej spoločnosti vytvorilo bariéry, ktoré bolo potrebné pri adaptácii na nové podmienky prekonať. Z pohľadu trhového prostredia boli charakterizované ako nerovnovážne systémy, v ktorých zdroje boli hlboko pod úrovňou potrieb trhového prostredia.

Adaptácia vyžadovala predovšetkým vyrovnanie nerovnováhy:

- v oblasti ľudských zdrojov v trhom požadovanej štruktúre a kvalite – vyrovnanie absencie obchodných a finančných zložiek, transformácia kvantitatívneho prístupu riadenia na kvalitatívny prístup, vyrovnanie jazykovo zdatných zamestnancov najmä vo firmách podnikajúcich na zahraničných trhoch, v trhovom orientovanom postoji a správaní ľudí;
- v oblasti riadenia kvality a environmentálneho prístupu – akceptovanie medzinárodných kritérií;
- v oblasti kapitálového vybavenia;
- v optimálnej štruktúre aktív a pasív;
- v racionálnej a efektívnej nákladovosti;
- v konkurencieschopných výrobkoch.

V niektorých oblastiach sa slovenské podnikateľské subjekty vyrovnali s trhovými požiadavkami relatívne rýchlo (riadenie kvality, environmentálny prístup, o niečo neskôr, a nie úplne, v racionálnej a efektívnej nákladovosti). Odstraňovanie nerovnováhy v kvalite ľudského faktora a v kapitálovom vybavení však veľká väčšina podnikov nedokázala prekonať. Veľké problémy, napriek vynikajúcej tradícii mnohých firiem, nastali v príprave konkurencieschopných produktov, najmä ako dôsledok rozbitia vývojovej a technologickej základne, ako aj pre nedostatok prostriedkov na zavádzanie moderných technológií, ktoré by dovoľovali výrobu inovovaných výrobkov na svetovej úrovni. O príčinách

budeme hovoriť v ďalšej časti. Ako sa však ukazuje, adaptačná doba potrebná na vyrovnanie uvádzaných nerovnováh je oveľa dlhšia a menej ovplyvniteľná vonkajším prostredím, než sa v začiatkoch transformácie predpokladalo. Pravda, mnohým podnikom sa tento adaptačný proces podarilo pomerne úspešne zvládnuť. Boli to najmä podniky, ktoré mali skúsenosti so zahraničným obchodom, alebo podniky, do ktorých vstúpil zahraničný kapitál. Ten mal spravidla nielen kvantitatívny vplyv na podniky (zlepšenie kapitálového vybavenia, štruktúry a kvality majetku atď.), ale predovšetkým kvalitatívny vplyv na vnútorné a vonkajšie správanie podnikov a jeho reprezentantov.

Najväčšie problémy mali tie podniky, ktoré do roku 1990 operovali na tuzemskom trhu, prípadne iba na trhoch RVHP a ktoré vykonávali v podstate iba výrobné činnosti.

Zmeny, ktoré prebiehali po roku 1990, nielenže odhalili nerovnováhu danú tradíciou socialistickej výroby, ale nerovnováhu ešte výrazne prehĺbili – strata trhov RVHP, prudký pokles domáceho dopytu (akcelerovaný po roku 1993 aj rozdelením ČSFR) a nesystémové opatrenia hospodárskej politiky postavili väčšinu podnikov do veľmi obťažnej situácie.

Kritériálnym faktorom, ktorý prehĺbil krízové javy vo väčšine podnikov, bola privatizácia temer vo všetkých svojich podobách (t. j. tých, ktoré sa opierali o nových domácich vlastníkov, i keď sú aj výnimky). Existujúce nerovnováhy množstva podnikov sa rozšírili aj o nerovnováhu v strategických cieľoch vlastníkov a finančná nerovnováha sa prehĺbila vplyvom zadlženosti nových vlastníkov, alebo ich náhlivým očakávaním na osobné prínosy. Tomuto problému venujeme samostatnú časť.

#### **3.4. Nedostatočné rozvinutie inštitucionálneho a legislatívneho prostredia**

Rovnako ako sa v podnikovej infraštruktúre nerozvinul potrebný rámec trhov konformných inštitúcií, neosvojilo sa trhové správanie, nedostatočne sa rozvinulo aj inštitucionálne prostredie a trhov konformná legislatíva. Ich podstata, vychádzajúca zo socialistickeho rámca, sa stále výrazne odlišuje od trhového charakteru. Rýchlosť ich transformácie, podobne ako podnikov, narážala na nepripravenosť ľudského faktora, či už skúsených legislatívnych pracovníkov, národohospodárov, ale aj skúsených politikov. S odstupom desiatich rokov sa podstatne ľahšie hodnotia chyby, ktoré sa v začiatkoch transformačného procesu v tejto oblasti urobili. Absencia ich dôkladnej analýzy však spôsobuje opakovanie rovnakých chýb aj v súčasnosti, hoci s rastúcimi skúsenosťami by sa ich počet mal znižovať. Je to však naopak, čo možno dokumentovať obrovským množstvom novelizácií zákonov, ktoré veľa razy iba naprávajú chyby spôsobené

v ich tvorbe. Navyše, zväčša riešia odstraňovanie následkov (často bez zohľadnenia sekundárne alebo terciárne vyvolaných javov), a nie príčin chýb.

Z pohľadu analyzovanej problematiky má dominantný vplyv na prehlbovanie nerovnovážneho stavu predovšetkým absencia účinných legislatívnych nástrojov na ochranu veriteľov a minoritných vlastníkov a nadväzne na to nedostatočná inštitucionálna štruktúra (pozostávajúca z málo výkonného súdnictva a inštitúcií zaoberajúcich sa podnikmi v úpadku, s nedostatkom nástrojov na vylúčenie tých osôb z podnikania, ktoré šíria okolo seba obchodne nekorektné aktivity).

Spoločnou charakteristickou črtou vývoja inštitucionálneho a legislatívneho rámca bolo jeho výrazné zaostávanie za celkovými zámermi hospodárskej politiky. Tento nesúlad spôsoboval ešte väčšie prehlbovanie nerovnovážneho stavu ekonomiky. Absencia prostredia, ktoré ochraňuje veriteľov a minoritných vlastníkov, umožnila rozsiahle tunelovanie podnikov, vysoká miera klientelizmu, ktorá sa premietla aj v celom rade zákonov, motivovala a utvrdzovala neetické správanie mnohých podnikateľov atď.

Nedostatočná výkonnosť inštitúcií viedla k nerešpektovaniu práva, ba až k pohrdaniu ním, a k pokračovaniu deformovaného správania účastníkov trhu. Ale aj v oblasti fiškálnej, rozpočtovej a sociálnej politiky život natolko predbehol ich štandardizáciu a detailné prepracovanie mechanizmov, že umožnil vznik obrovskej masy finančnej nerovnováhy štátu a podnikovej sféry, nazývanú masovou platobnou neschopnosťou, ako aj ďalších javov, ktoré zabrzдили ekonomický rozvoj celej krajiny.

Vzájomná platobná neschopnosť tak vytvorila masu peňazí – nepeňazí, ktorá „putuje“ ekonomikou ako neriadená, neemitovaná masa peňazí a skryto znehodnocuje oficiálnu menu. Možnosť charakterizovať platobnú neschopnosť ako aditívne množstvo peňazí, ktoré by sa malo pripočítvať k oficiálnemu množstvu peňazí, pripúšťa vo svojom diele aj V. Klaus [8], ktorý svojím prístupom k transformácii pripustil utvorenie tohto obrovského „vredu“ na tele ekonomiky. V citovanej práci uvádza, že niektorí ekonómovia odporúčajú pripočítanie objemu platobnej neschopnosti k oficiálnemu objemu peňažnej zásoby, čo je podľa neho diskutabilná otázka, ale v spomenutom čase, ako uviedol, k nej chýba teoretická reflexia, preto je problém potrebné odložiť.

Aj keď nie je celkom jasná či presná definícia národohospodárskej platobnej neschopnosti (nielenže sa neujednotilo, či ide o pohľadávky po lehote splatnosti, alebo o záväzky po lehote splatnosti,<sup>9</sup> ale nie je celkom jasné, aký vplyv na jej hodnotu má otázka konsolidácie), existencia masovej platobnej neschopnosti

<sup>9</sup> Je síce pravda, že v dôsledku bilančného pravidla by mali obe veličiny vykazovať rovnakú hodnotu, ale skutočnosťou je, že v dôsledku nerovnej metodiky a vzájomnej národohospodárskej nepreviazanosti oboch agregovaných veličín súlad neexistuje.

spomaľuje celkové peňažné toky, čo by implicitne mohlo indikovať to, že istá časť účtovne vykazovanej platobnej neschopnosti tvorí skutočne neemitované množstvo peňazí, ktoré vo svojich dôsledkoch znehodnocuje menu. Analýza tohto problému však prekračuje rámec predkladaného článku.

#### **4. Vplyv hospodárskej politiky na utváranie finančnej situácie podnikov v počiatočnom transformačnom procese (1990–1992)**

Rok 1990 bol rozhodujúcim rokom pre smerovanie ekonomiky po politických zmenách z konca roka 1989. Vtedajšia federálna vláda formulovala svoje hlavné strategické kroky v oblasti hospodárskej politiky takto [9]:

- Cenová liberalizácia a liberalizácia zahraničného obchodu. Okruh regulovaných cien znížiť na minimum.

- Základným nástrojom, ktorý prinúti ekonomiku k reálnej adaptácii, teda k zmene správania podnikov a domácností, je reštriktívna makroekonomická politika. Jej zmyslom však nie je ekonomiku zadusiť, ale odstrániť neefektívne a neperspektívne výroby a činnosti, racionalizovať správanie ekonomických subjektov, uvoľniť neefektívne viazané zdroje na tvorbu perspektívnych produktov, odstrániť makroekonomickú nerovnováhu a stabilizovať cenovú štruktúru a základné makroekonomické relácie.

- Reštriktívna fiškálna a peňažná politika. Treba očakávať, že to veľmi silne ovplyvní najmä podniky, ktoré nemajú vlastné zdroje kapitálu (medzi nimi bude veľa novovzniknutých).

- V tejto situácii bude rozhodujúcou úlohou vlády podporovať reálne adaptačné procesy podnikov tak, aby sa oživila ekonomická aktivita perspektívnych podnikov a aby sa skutočne likvidovali neperspektívne podniky. V neinflačnej systémovej stimulácii ekonomického rastu spočíva ďalšie kritické miesto obdobia adaptácie. Podstatou týchto opatrení by malo byť predovšetkým selektívne uvoľnenie reštriktívnych tlakov u tých výrobcov, ktorí budú schopní vytvárať nové hodnoty, výrazne zvyšovať svoj export. Najvýkonnejším výrobcom bude možné poskytovať zľavy na daniach, prípadne ďalšie úľavy, ktoré im umožnia ľahšiu akumuláciu a lepšiu expanziu do novovznikajúceho dopytu.

- Významnou podmienkou úspechu je pomerne rozsiahla účasť zahraničného kapitálu.

- Rozsah a vyvolaný tlak reštriktívnej politiky môže byť podkladom na konštrukciu subsценárov, ktoré budú vychádzať z toho, že sa nepodarí udržať výraznejšie reštrikcie a bude nevyhnutné prikrôčiť k väčšej emisii peňazí, k väčším kompenzáciám rastu cien a k väčšiemu uvoľneniu výdavkov štátneho rozpočtu, k uvoľňovaniu úverovej a subvenčnej politiky a mzdového vývoja. Hlavným

motorom tohto nebezpečného vývoja sa môžu stať tlaky veľkých, predtým mocenských, a často monopolných podnikov a odvetví, resp. sektora poľnohospodárstva, na garantovanie úverov, na poskytovanie štátnych dotácií, na špeciálne colné ochrany, na poskytovanie prekleňovacích úverov, často sprevádzané hrozbami sociálnopolitickej destabilizácie. Rovnakú úlohu môžu zohrať štrajky a hrozby štrajkami, motivované neochotou akceptovať objektívne nevyhnutný pokles reálnych miezd alebo snahou o udržanie neefektívnych pracovných miest.

- Existuje vážne nebezpečenstvo dvoch odlišných konkrétnych „prevedení“ reformy v oboch republikách, s odlišnými systémovými aspektmi a s odlišnou makroekonomickou politikou.

- Proces demonopolizácie je podmienený úspešnou privatizáciou.

- Rýchlosť reálneho prispôbenia ponukovej stránky ekonomiky má v situácii, keď bude nevyhnutné dlhší čas udržiavať makroekonomickú reguláciu na strane tvrdej reštrikcie, kardinálny význam pre obnovu výkonnosti ekonomiky, prípravu priestoru pre budúci ekonomický rast, vytváranie efektívnych pracovných miest a udržiavanie ekonomickej rovnováhy.

- Osobitnú pozornosť venovať vytváraniu nových podnikov, najmä perspektívnych, technicky náročných odborov (podpora formou daňových úľav, výhodných úverových podmienok ap.).

- Minimalizovať dovozné prirážky, clá a tarify, nepoužívať kvantitatívne obmedzenia, systém dovozných prirážok používať iba dočasne.

- Jednotný devízový kurz.

Z naznačených zásad je vidieť, že autori strategických zámerov (lídrom spracovateľského kolektívu bol podpredseda vlády V. Valeš) si boli dobre vedomí úskalia a potreby reštrukturalizácie podnikovej sféry. Ak sa základné smery hospodárskej politiky v rokoch 1991–1992 dodržali, v priebehu ich realizácie sa nepodarilo nájsť dostatočne systémovo prepracované nástroje na plnenie naznačených zámerov podporujúcich adaptáciu podnikovej sféry, prienik zahraničného kapitálu a vznik nových podnikateľských subjektov. Autori síce chápali hlavné ciele, ale zároveň v tom čase absentovali konkrétne predstavy na ich dosiahnutie. Nastúpený smer hospodárskej politiky v roku 1990, s istými korekciami a spresneniami najmä v oblasti privatizácie, sa realizoval tak v zostávajúcich rokoch spoločného života vo federácii, ako aj v rokoch samostatnej slovenskej ekonomiky.

Citované zásady sa však vo svojej exekutívnej podobe vôbec nedodržiavali. Naplnila sa tak predovšetkým obava z vplyvu veľkých výrobných zoskupení, ktoré tvrdo bojovali o štátne intervencie pri kompenzovaní strát daných objektívnou situáciou na trhu československých podnikov. V snahe udržať prudko klesajúci predaj v krajinách RVHP (v roku 1991 poklesli dodávky do bývalých

socialistických krajín o 53 % a tento trend prudko narastal), vláda poskytla na nákup našich výrobkov niektorým z týchto krajín pomerne vysoké úvery (iba Sovietskemu zväzu v roku 1990 sa poskytol úver vo výške 2 mld prevoditeľných rubľov, čo bolo cca 1,5 mld USD), ktoré sa však ukázali ťažko vymožiteľné a v dôsledku zmien v príslušných krajinách sa dôsledky tohto rozhodnutia premietli aj u československých (a prirodzene aj slovenských) dodávateľov. Extrémna záťaž pomerne vysokých pohľadávok hlavných exportérov (zo strany SR to boli predovšetkým Martimex a prostredníctvom tejto organizácie zahraničného obchodu celá škála strojárskych podnikov, Chirana-Prema Export-Import a Elitex Šurany) znehodnotila finančnú pozíciu aj týchto podnikov. Hoci vláda SR napokon v roku 1996 časť týchto pohľadávok pokryla z prostriedkov Konsolidačnej banky, vplyv na finančnú pozíciu značnej časti slovenských podnikov tu zostal (v sekundárne vygenerovanej platobnej neschopnosti, znásobenej cenou jej krytia za tri roky). Je pozoruhodné, že všetky podniky, ktorých sa to dotýkalo, sa skôr či neskôr dostali do bankrotovej situácie (hoci na túto situáciu mali vplyv aj iné faktory).

V marci 1991 slovenská vláda [10] potvrdila zásady definované federálnou vládou, so zvýraznením, že reforma v SR bude konfliktnejšia a problematickejšia ako v ČR. Predpokladalo sa, že náklady prechodu k trhovej ekonomike budú v SR väčšie ako v ČR (najmä ako dôsledok neexistencie štátnej infraštruktúry a nedostatočného vybudovania zahraničnoobchodnej infraštruktúry podnikateľského sektora), že dôjde k hlbšiemu ekonomickému a sociálnemu poklesu, k vyššej nezamestnanosti a inflácii. Priebeh reformy však rovnako ako pri federálnom modeli skĺzal na povrchovom riešení, bez zhodnotenia zložitosti rozpracovania právnych a inštitucionálnych detailov. Predpokladalo sa, že transformácia by sa mala uskutočniť v troch fázach:

1. *Fáza cenového nárazu* nemala trvať viac ako 3–5 mesiacov, pričom po tomto období mal rast cien naraziť na dopytové obmedzenia.

2. *Fáza adaptácie* – odbytové ťažkosti mali nútiť výrobcov, aby sa uchádzali o zákazníkov, aby sa začali správať trhovo racionálne – znižovať náklady a ceny, skvalitňovať výrobky, inovovať produkciu. Pre mnohé podniky mala táto fáza znamenať zánik. Mala trvať asi rok až rok a pol, pričom sa predpokladal ekonomický pokles. Zároveň mal rásť súkromný sektor a spolu s ním sa malo prehľbovať trhové prostredie s pozitívnymi konkurenčnými vplyvmi.

3. *Fáza celkového ekonomického rastu* – podľa [10] „dôjde k celkovému ekonomickému rastu, nebude to však už rast iluzórny a fiktívny ako doteraz, ale skutočný ekonomický rast zodpovedajúci náročným svetovým kritériám a prinášajúci so sebou aj reálne možnosti zvýšeného uspokojovania sociálnych potrieb. Táto etapa by sa mohla začať asi o dva roky“.



Konfrontácia uvádzaných predstáv so skutočnosťou uplynulých rokov ukazuje značnú mieru naivity a vedeckej nepodloženosti vtedy definovaných cieľov a úloh. Nezvládla sa predovšetkým fáza adaptácie. Ako z citovaného textu vyplýva, predpokladala sa tu taká sila trhového mechanizmu, ktorá bude dostatočne silne pôsobiť na adaptačný proces. Úloha štátu sa mala koncentrovať na finančnú a menovú reštrikciu s cieľom obmedziť celkový dopyt v ekonomike, aby sa dosiahol reálny súlad vecnej a hodnotovej stránky reprodukčného procesu [10].

Základné opatrenia transformácie, prebiehajúce paralelne s liberalizáciou cien – liberalizácia zahraničného obchodu, vnútorná konvertibilita meny, ochrana hospodárskej súťaže, začiatok privatizácie štátneho majetku – boli ideovo stanovené veľmi racionálne a mali viesť k vytvoreniu konkurenčného prostredia.

Ak porovnáваме vývoj hospodárskej politiky s paralelným vývojom v bezprostredne hraničiacich krajinách strednej Európy – v Maďarsku a Poľsku, potom podstatný rozdiel možno vidieť nielen v tempe principiálnych zmien podnikateľského prostredia (ktoré bolo v oboch krajinách podstatne pomalšie), ale predovšetkým v skutočnosti, že obidve krajiny si uvedomili potrebu zosúladenia makroekonomického a mikroekonomického vývoja a súbežne so zmenou pravidiel uskutočňovali rozsiahlu reštrukturalizáciu podnikateľského sektora. Spolu so solídnu politickou stabilitou to znamenalo získanie náskoku pred Slovenskom v dlhodobom udržateľnom rozvoji a v získaní dôvery zahraničných investorov, ktorí sú nevyhnutným korením úspešnej transformácie týchto tranzitívnych ekonomík. Napriek tomu, že na začiatku transformačného procesu úroveň slovenskej ekonomiky bola vyššia ako v uvádzaných krajinách, zvrät ekonomiky k rastu sa v nich presadil oveľa skôr ako u nás.

Hoci v rokoch 1990–1991 sa hospodárska situácia v ČSFR zdala výrazne lepšia ako v okolitých krajinách, celkový pád bol veľmi podobný, s tým rozdielom, že porovnávané ekonomiky vďaka úspešnej reštrukturalizácii oveľa rýchlejšie začali zvyšovať dynamiku výkonnosti (úmyselne v tejto súvislosti nespomíname ukazovateľ HDP, ktorý je do značnej miery závislý od rozsahu zadlženia ekonomiky a sám, v kratšom časovom horizonte, nehovorí dostatočne o zmene výkonnosti ekonomiky).

Tabuľka 2

Relácia hrubej priemyselnej výroby vo vzťahu k úrovni roka 1989 (index 1989 = 100)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Česká republika	96.3	72.8	67.0	63.4	64.9	68.7	71.9	76.2	80.0	84.8
Maďarsko	95.5	78.0	70.4	73.2	79.9	80.7	83.3	91.7	100.8	112.9
Poľsko	75.8	66.8	69.4	73.8	85.1	86.4	95.1	106.5	111.8	118.5
Slovenská republika	95.5	78.7	67.6	60.4	64.3	67.8	68.7	70.8	68.0	69.1

Hodnotené obdobie bolo dominantne poznamenané začiatkom rozsiahleho privatizačného procesu. Ten bol charakterizovaný jednak tzv. malou privatizáciou (upravenou zákonom č. 427/1990 Zb.), zahŕňajúcou predovšetkým oblasť obchodu a služieb, a veľkou privatizáciou (zákon č. 92/1992 Zb.), zahŕňajúcou časť priemyselných podnikov a finančných inštitúcií.

Malá privatizácia sa uskutočnila v princípe štandardnými formami predaja záujemcom s neštandardnými okolnosťami celého radu privatizovaných prevádzok, kde predmetom privatizácie bol majetok len v obmedzenej miere. Najmä nehnuteľný majetok sa aukčne prenajímal na obdobie 5 rokov, bez následného prevodu a zabezpečenia ochrany záujmov nových nájomcov. Dôvodom boli predovšetkým nevyjasnené majetkové vzťahy, komplikované aj začínajúcou reštitúciou.

Aj keď táto fáza privatizácie priniesla množstvo problémov (a predovšetkým mnoho nedôsledností sa doposiaľ rieši na súdoch), jej výsledky v podstate znamenali pozitívne zmeny, ktoré sa udiali v tomto sektore.

Vo veľmi krátkom čase podiel súkromných podnikateľských subjektov presiahol 80 % a ich vplyv sa prejavil aj na ponuke a kvalite obchodu a služieb (samozrejme, so zohľadnením postupnej zmeny správania ľudí pracujúcich v tomto sektore).

No aj s touto štandardnou formou privatizácie súvisí niekoľko vážnych problémov, ktoré sa prenášajú do súčasnosti:

- a) nedostatočné kapitálové vybavenie nových podnikateľských subjektov;
- b) zvýšenie zadlženia nových podnikateľských subjektov prameniace z formy odkúpenia (alebo prenajatia) štátneho majetku, znásobené neskúsenosťou privatizérov z hodnotenia rizika a následného nesplácania bankami poskytnutých úverov;

c) rozpad efektívne vybudovaných sietí niektorých obchodných služieb, ktorý znížil ich konkurencieschopnosť voči zahraničným nadnárodným spoločnostiam (takmer úplný rozpad veľkoobchodov, rozdrobenie veľkých maloobchodných sietí – napr. Zdroj, rozpad hotelových sietí – napr. Interhotely Tatra). Týmto opatrením sa vytvorili veľmi výhodné podmienky pre masívny nástup veľkých zahraničných obchodných firiem.

Do súčasného obdobia to má v mnohých prípadoch dosah na schopnosť podnikateľov modernizovať privatizované podnikateľské jednotky, a napokon aj na ich „zaradenie sa“ do hromadnej platobnej neschopnosti. Napriek tomu však táto fáza privatizácie priniesla z dlhodobého hľadiska viac pozitívnych ako negatívnych čít.

Pravda, inak treba hodnotiť tzv. veľkú privatizáciu, ktorá sa v princípe uskutočnila podľa prijatého zákona o transformácii č. 92/90 Zb.

#### 4.1. Podniky privatizované metódou kupónovej privatizácie

Samotná privatizácia prebehla bez závažnejších problémov, bez „škandálov“ ktoré sú sprievodným javom všetkých ostatných foriem privatizácie. Za pozitívum tejto formy je možné považovať predovšetkým transparentnosť a rýchlosť. Najväčším nedostatkom však bolo neuskutočnenie potrebnej reštrukturalizácie pred privatizáciou, ktorá znamenala, že podniky prevzali do nových podmienok všetko, aj nepotrebný majetok, aj nedostatočnú kapitálovú vybavenosť.

Nástup a pôsobenie nových vlastníkov v takto sprivatizovaných spoločnostiach mal veľmi rozdielne podoby, najmä po obrovskom nástupe privatizačných fondov. Tie získali obmedzený objem vlastníckych práv v priebehu samotnej privatizácie (danej zákonom a obmedzujúcej možnosť podieľať sa 10 % na kmeňovom imaní jednotlivých podnikov). V ďalších rokoch však nie príliš transparentnými postupmi získavali stále väčšiu a väčšiu účasť vykupovaním akcií od jednotlivých akcionárov – DIK-ov, ale samozrejme aj preskupovaním akcií medzi jednotlivými fondmi. Keďže prevažná časť týchto fondov nedisponovala dostatočným kapitálom, väčšina transakcií sa uskutočňovala z cudzích zdrojov. Ich cena a splatnosť determinovali správanie mnohých fondov, keď pri rozhodovaní o použití prostriedkov sprivatizovaných podnikov prevažovali krátkodobé záujmy splatenia privatizačných úverov a pôžičiek. Táto skutočnosť sa prejavila v nedostatočnom posilňovaní vlastného imania, ktoré už pred privatizáciou bolo najslabším článkom väčšiny podnikov. Na druhej strane vzniklo niekoľko veľmi bohatých fondov (transformovaných neskoršie do rôznych foriem komerčných spoločností), prípadne niekoľko desiatok jednotlivcov, ktorých bohatstvo nebolo dôsledkom rastu bohatstva ekonomiky, ale iba preskupovaním bohatstva (majetku, alebo kapitálu) či už z privatizovaných podnikov, občanov, alebo štátu.

Keďže mnohé z privatizovaných podnikov nevytvárali potrebné zisky, ukázala sa potreba získania finančných prostriedkov na uspokojenie potrieb nových, inštitucionálnych akcionárov pochybnými finančnými transakciami, ktoré vo svojich dôsledkoch viedli k známemu pojmu tunelovanie.

Pozitívne možno hodnotiť skutočnosť, že v privatizovaných spoločnostiach nastal zvýšený tlak na manažment z hľadiska úsilia o dosiahnutie finančných výsledkov spoločností, ktorému však nie vždy zodpovedala kvalifikačná a znalostná úroveň manažmentov a odborných útvarov.

Navyše, v mnohých prípadoch to bolo zosilňované aj nízkou odbornou úrovňou zástupcov nových vlastníkov v orgánoch spoločností (v dôsledku čoho došlo k silnému zjednodušovaniu pohľadu na riadenie podnikov), aj nedočkavosťou niektorých vlastníkov na výplatu dividend, alebo iné formy ich hmotného či finančného uspokojenia (tantiémy, vysoké odmeny za účasť v orgánoch a pod.).

V dôsledku nevybudovanej etiky podnikania, ale aj ako dôsledok legislatívnych dier dochádzalo v mnohých prípadoch k takým operáciám, ktoré znevýhodňovali veľkú časť vlastníkov – akcionárov, alebo poškodzovali práva veriteľov, ale aj zamestnancov.

#### 4.2. Priame predaje tuzemským podnikateľom (uskutočnené prostredníctvom verejných súťaží alebo predajom vopred určenému vlastníkovi)

Výsledky činnosti vzniknutých spoločností – okrem kvality nových vlastníkov – sú nepriamo úmerné rozsahu úverov, ktoré si noví vlastníci vzali na kúpeň vlastníckych práv. V podmienkach silnej podkapitalizácie podnikov (nedostatku pracovného kapitálu) a tendencie bánk k neochote úverovať obežné prostriedky, väčšina takto privatizovaných podnikov zápasí s problémami krytia prevádzkových prostriedkov, so silným obmedzením investovania a v mnohých prípadoch aj s neplnením si svojich záväzkov voči Fondu národného majetku SR. O väčšine podnikov je možné predpokladať, že táto situácia sa bude zhoršovať a v mnohých (aj nádejných) dôjde postupne buď k bankrotom, alebo k rušeniu prevodu vlastníckych práv a k opätovnému zoštatneniu.<sup>10</sup> Príkladov, najmä z posledného obdobia je veľa (napr. Novofruct, Sipox a ďalšie privatizované spoločnosti, ktoré si neplnia záväzky voči FNM SR). Pri tejto forme privatizácie, podobne ako v stovkách prípadov podobného charakteru v malej privatizácii, absentovala dôkladná finančná analýza tak zo strany štátnych orgánov, ako aj zo strany privatizérov, ktorá by u mnohých ukázala nepremyslenosť a idealistický prístup k privatizácii.

Za takto uskutočnenú privatizáciu je však možné viniť aj Ministerstvo pre privatizáciu a správu národného majetku SR, ako aj zakladateľské ministerstvá, ktoré nedostatočne preverovali schopnosť dlhodobého prežitia takto privatizovaných podnikov. Drahé úvery a nevyhnutnosť tvorby enormne vysokého zisku na splácanie týchto úverov v mnohých prípadoch presahovali reálne možnosti nových vlastníkov a sprivatizovaných podnikov.

Prirodzene, sú podniky, v ktorých aj takto uskutočnená privatizácia je úspešná. Ide najmä o podniky, ktoré majú veľmi krátku obrátku obežných prostriedkov, a ktoré nevyžadujú enormné investície na obnovu. Pozitívom takto privatizovaných podnikov je veľká pozornosť, ktorú noví majitelia venujú zvyšovaniu efektívnosti a ktorú v mnohých prípadoch dosahujú veľmi racionálnym prístupom k nákladom, ale veľmi často aj na úkor miezd zamestnancov. Existujú však aj podniky s opačným javom, keď napríklad vývoj miezd je oveľa vyšší ako v ostatnej časti priemyslu.

<sup>10</sup> Tieto predpoklady sa plne potvrdili.

Súhrnne možno povedať, že tam, kde sa takto uskutočnená privatizácia opiera o racionálne spracovaný podnikateľský zámer, podložený dostatočnými finančnými prostriedkami, dosiahol sa optimálny efekt tak pre štát, ako aj pre podnikateľov. No aj vo väčšine týchto podnikov sa postupne prejavili nedostatočné vnútorné zdroje pre trvalo udržateľný rozvoj, takže po určitom čase hľadali zahraničných strategických partnerov (pozri Slovnaft, VSŽ, alebo Chemosvit Svit).

Jestvuje však aj druhá skupina, a žiaľ dosť početná, kde výsledky sú opačné a mohli by viesť k odsúdeniu tejto metódy. *Ide však vždy o nedocenenie celkových podmienok privatizácie – preferovanie chcenia pred možným.* Čiernou škvrnou tejto formy privatizácie bol rozsiahly klientelizmus, ktorý sa prejavoval najmä v privatizácii po roku 1995.

Pre mnohých odborníkov spornou metódou privatizácie bol predaj podnikov manažmentu. Domnievajú sa, že v takomto prípade je veľmi obťažná reštrukturalizácia firmy, ako aj výmena nevykonného manažmentu [12]. Výsledky mnohých firiem však túto tézu nepotvrdzujú, pretože medzi takto sprivatizovanými firmami možno nájsť najúspešnejšie slovenské firmy (Slovnaft, Chemosvit, Elektrovod Žilina, TRENS atď.), i keď samozrejme sú aj firmy, ktoré túto tézu podporujú. V priemere sa však (súhrnná štatistika je veľmi obťažná, pretože neexistuje databáza, ktorá by to mohla podporiť, a ďalšie tvrdenie sa opiera o osobnú znalosť väčšiny veľkých a stredných priemyselných firiem) táto forma privatizácie ukázala ako relatívne úspešná. Aj v tomto prípade treba oddeliť firmy, ktoré manažment získal priamym nákupom od FNM, od firiem, ktoré získal špekulatívnymi obchodmi alebo špekulatívnymi transakciami zahrnutými do pojmu tunelovanie. Skúsenosti ukázali, že neexistuje jedna, efektívna forma privatizácie a že je (alebo bolo) potrebné individuálne, odborne, posudzovať reálnosť privatizačných projektov a uskutočnenie reštrukturalizácie pred samotnou realizáciou. Napokon tento prístup sa ukázal ako jedine možný pri privatizácii Slovenských telekomunikácií, štátom vlastnených bánk, a pravdepodobne aj ďalších štátnych inštitúcií, ktoré by sa ešte mali privatizovať.

Celkove však formy predaja tuzemským vlastníkom znamenali zvýšenie závislosti týchto podnikov od cudzích zdrojov a nevyhnutnosť použitia nie príliš korektných foriem na splatenie dlžných čiastok voči FNM SR (aj keď vďaka nedokonalnej legislatíve nešlo vždy o porušenie zákonov).

#### 4.3. Kombinovaná privatizácia s použitím kupónovej privatizácie a priameho predaja

Hoci touto formou sa privatizovalo iba niekoľko podnikov, hodnotenie nie je príliš pozitívne pre štát a pre akcionárov, ktorí získali svoju majetkovú účasť v kupónovej privatizácii. V čom spočívajú výhody tejto metódy? Predovšetkým

priamy kupec zaplatí za podnik iba časť ceny, pričom kupuje rozhodujúci vplyv (obvykle 51 %) na riadení spoločnosti. Splátky, resp. návratnosť priamo vložených prostriedkov do privatizácie úmerne podielu priameho predaja na majetku zaťažujú použitie zisku spoločnosti. V dôsledku priority splátok FNM SR záujmy ostatných akcionárov sa dostávajú až na druhé miesto.

Nespornou výhodou tejto metódy, rovnako ako plného priameho predaja, je priame spojenie záujmov vlastníkov na efektívnosti podniku.

Nevýhodou je nižší príjem FNM SR než pri plnom predaji (ten sa prirodzene dá oželiť, ak ide o podnik, ktorý je v úpadku a jeho cena je nízka), ale významnou nevýhodou je možnosť jednoduchého eliminovania účasti ostatných akcionárov na hospodárskych výsledkoch (metódy je zbytočné popisovať, sú dostatočne známe) a de facto diskreditovanie kapitálového investovania obyvateľstva.

Najefektívnejšou formou privatizácie sa s odstupom času stal predaj zahraničným akcionárom, ktorí zväčša priniesli do sprivatizovaného podniku dodatočný kapitál, modernú technológiu, know-how v riadení a prístup na nové trhy. O ich vplyve na súčasnú ekonomickú výkonnosť svedčia výsledky v roku 1998, keď popri všeobecnom poklese podniky vlastnené zahraničným kapitálom dosiahli najvyšší rast (medzi 30 podnikmi s najväčším rastom tržieb bolo 15 podnikov so zahraničnou kapitálovou účasťou; rovnako významné miesto zaujali medzi exportujúcimi podnikmi, keď medzi 30 podnikmi s najväčším nárastom exportu bolo 12 so zahraničnou kapitálovou účasťou).

*Významným znakom privatizácie bolo, že sa nevenovala dostatočná pozornosť kvalite privatizovaných podnikov, keď sa popri perspektívnych podnikoch (Slovnaft, VSŽ, Matador a i.), privatizovali aj podniky, ktoré už v čase privatizácie spĺňali kritériá úpadku a dodatočné zaťaženie týchto podnikov domácimi nesolventnými vlastníkmi spôsobilo obrovský rast celkovej zadlženosti a rozšírenie platobnej neschopnosti.*

Pri súhrnnom hodnotení procesu privatizácie a jej vplyvu na ďalší hospodársky rast možno konštatovať:

- zásadným nedostatkom bola skutočnosť, že reštrukturalizácia podnikov sa neuskutočnila pred privatizáciou a nelikvidovali sa podniky, ktoré neboli životaschopné;
- pri privatizačných rozhodnutiach sa nevenovala dostatočná pozornosť finančným analýzám a reálnosti podnikateľských zámerov;
- v mnohých privatizovaných podnikoch prevládli klientelistické prístupy nad racionálnymi;
- dostatočne sa neotvoril priestor pre priamy vstup zahraničných investorov do privatizačného procesu;

- privatizácia nedoniesla štátu zodpovedajúci prínos vo zvýšenej efektívnosti a v raste výkonnosti ekonomiky, ani v príjmoch, ktoré by mohli slúžiť na krytie transformačných nákladov;
- žiadna forma privatizácie, okrem nevýznamných príkladov zahraničných investícií, *nepriniesla slovenskej ekonomike nový kapitál*, ktorý by prispel k jej rozvoju a rovnako nepriniesla nové trhy a trhový know-how;
- pozitívny znak – deetatizácia hospodárskej sféry sa zvolenými metódami dostatočne nevyužila a je pravdepodobné, že efekt zo súkromného vlastníctva sa dosiahne oveľa neskoršie, ako sa očakávalo;
- ako sa ukazuje v poslednom čase, transformačné náklady aj vďaka neefektívne uskutočnenej privatizácii extrémne narastajú – následné odkupovanie niektorých sprivatizovaných podnikov štátom (napr. Nafta Gbely, VSŽ, podniky DMD holdingu ai.) za podstatne vyššie ceny, ako boli získané v prvej fáze privatizácie; oddlžovanie štátnych podnikov, ktoré sa značne zadlžili v procese takto uskutočňovanej privatizácie (nielen bánk, ale aj niektorých štátnych podnikov) atď.

Zo širšieho pohľadu, najmä z hľadiska možného lepšieho efektu kupónovej privatizácie, zásadným nedostatkom bolo, že sa nevytvorilo dostatočné legislatívne prostredie, ktoré by bolo schopné ochrániť záujmy minoritných vlastníkov a zamedziť by tunelovaniu podnikov.

Skutočnosť, že k príchodu zahraničného kapitálu dochádza až do privatizovaných (prípadne reprivatizovaných) podnikov, znamená jednak výraznú časovú stratu voči okoliu, jednak neprimeranú príjmovú diferenciáciu obyvateľstva vplyvom toho, že privatizační vlastníci znásobujú svoje príjmy, a často bez zvýšeného úsilia. Je tu ešte jeden moment, ktorý do istej miery vysvetľuje nízky záujem zahraničného kapitálu vstupovať do privatizovaných podnikov (dnes zahraničný investor preferuje výstavbu na zelenej lúke), a to *netransparentnosť* týchto podnikov.

## 5. Vplyv hospodárskej politiky od roku 1993

Rozdelenie Československa prinieslo novej slovenskej vláde množstvo celkom nových úloh, ktoré dovtedy vykonávala federálna vláda. Išlo najmä o formulovanie samostatnej hospodárskej politiky, ktorá mala síce nadväzovať na predchádzajúce kroky federálnej vlády, ale mala viac odrážať špecifiká slovenskej ekonomiky. Pozícia novej vlády bola sťažená nedostatkom skúseností v riadení takých procesov, akými bola samostatná menová politika, fiškálna politika a ďalšie zložky hospodárskej politiky. Situácia bola o to zložitejšia, že mienka mnohých zahraničných odborníkov nebola naklonená samostatnej

slovenskej ekonomike a väčšina sa zhodovala v názore na obrovské ťažkosti, ktoré nový štát čakajú. Tieto negatívne očakávania sa nenaplnili aj vďaka tomu, že v niektorých činnostiach sa podarilo dosiahnuť – aj keď, pravda, veľmi opatrný – hospodársky postup (predovšetkým v menovej a rozpočtovej politike v rokoch 1993 a 1994).

Rozdelenie Československa však znamenalo pre slovenskú ekonomiku objektívne niekoľko negatívnych dôsledkov:

- zmenšenie trhu,
- strata pozitívneho imidžu (v zahraničí Slovensko vnímali skôr ako rozbíjača a destabilizátora geopolitickej situácie v strednej Európe),
- strata možnosti podpory zo strany väčšej a výkonnejšej časti ekonomiky,
- strata značného know-how koncentrovaného do Prahy, najmä v oblasti riadenia ekonomiky a transformácie, zahraničnej politiky, centrálného bankovníctva atď.,
- straty z nákladov potrebných na vybudovanie novej infraštruktúry štátu.

V snahe zachovať úspešný náhľad na slovenskú politiku, ako aj v snahe o upevnenie moci novou politickou štruktúrou začali sa hospodárskou politikou presadzovať dve značne odlišné koncepcie:

- opatrná až reštriktívna menová politika, plne rešpektujúca odporúčania MMF (bez poznania ich súvislostí),
- systémovo nepremyslená expanzívna rozpočtová politika, ktorá jednak nerešpektovala v oblasti výdavkov ekonomickú silu štátu, jednak ignorovala potreby reštrukturalizácie podnikovej sféry, mala však zvýrazniť úspešnosť vedenia štátu.

Ak k tomu prirátame ešte upevňovanie politickej moci prostredníctvom straneckej privatizácie a rozsiahlej korupcie v používaní štátnych prostriedkov, potom je zrejmé, že prijímané opatrenia hospodárskej politiky nemali systémovú previazanosť a ich účinnosť nepodporovala zdravý, dlhodobo udržateľný ekonomický vývoj. Rovnako negatívne sa prejavili nacionalistické tendencie, ktoré sa v ekonomike prejavovali heslom „cudzie nechceme, svoje si nedáme“. Všetko to malo za následok klesajúci rating Slovenska, zabrzdenie vstupu do OECD a NATO, odsun z prvej skupiny kandidátov na vstup do Európskej Únie. Toto vplývalo najmä na rozsah vstupu zahraničného kapitálu, ktorý by mohol byť tou správnou infúziou oslabeného organizmu slovenskej ekonomiky.

Osobitný priebeh mala privatizácia, ktorá úplne stratila svoju transparentnosť, a navyše vylúčila potenciálnych záujemcov zo zahraničia. Privatizácia sa uskutočňovala prevažne formou priamych predajov, s neprehľadnými podmienkami a preferenciou stranícky naklonených privatizérov, navyše za cudzie, úverové zdroje. Okrem toho, že sa veľmi často do vedenia privatizovaných



spoločností dostali nekvalifikované osoby, solventnosť nových vlastníkov neprišla podnikom zvýšenie kapitálu, ba naopak, dlhové zaťaženie sa zvýšilo o (síce relatívne nízku) cenu privatizovaného majetku. V dôsledku klientelistického prístupu k novým vlastníkom FNM SR, ktorý privatizačné transakcie realizoval, toleroval časté nesplácanie ich záväzkov, čo predovšetkým morálne prispievalo k rastu platobnej neschopnosti celého štátu.

Strata dôvery zahraničných finančných inštitúcií k Slovensku znamenala okrem iného aj sťažený prístup štátu ku krytiu schodku štátneho rozpočtu, čo následne viedlo k odčerpávaniu tuzemských bankových zdrojov a znižovaniu disponibilných zdrojov použiteľných na podnikateľské účely. Navyše, v kombinácii s neordinovanou menovou politikou, v roku 1997 došlo k finančnej kríze, ktorá vrcholila prudkým rastom úrokov, krátkodobo rastúcich do úrovne viac ako 100 %.

Nesystémové kroky hospodárskej legislatívy viedli k zabrzdzeniu budovania kapitálového trhu, z ktorého sa postupne vytratil zahraniční účastníci a vďaka nekompetentným rozhodnutiam MF SR stratil sa význam drobných sporiteľov pre existenciu investičných fondov. Kapitálový trh, ktorý je v štandardných podmienkach zásobovateľom finančnej „krvi“ pre podnikateľské subjekty, sa deformoval iba na „bazár“ vlastníckych práv.

Veľmi málo sa docenila skutočnosť, že v počiatkoch transformačného procesu (v rokoch 1990–1996) vznikol určitý „vankúš“ zmäkčujúci transformáciu [14], ktorý sa nevyužil na reštrukturalizáciu (tento vankúš tvorila mimoriadne priaznivá odozva západných krajín na politické zmeny, transformačná recesia, vysoká miera inflácie, schopnosť obyvateľstva znášať istý čas zhoršenie situácie ap.).

\* \* \*

*Súhrnom možno konštatovať, že hospodárska politika vlády nerešpektovala východiskovú základňu, ekonomickú výkonnosť a ignorovala nevyhnutosť urýchleného začlenenia Slovenskej republiky do medzinárodných ekonomických a politických štruktúr. V hospodárskej politike ako najvýznamnejší negatívny moment možno označiť odloženie potrebnej reštrukturalizácie<sup>11</sup> a prehlbovanie*

<sup>11</sup> Vzhľadom na to, že termín *reštrukturalizácia* sa obvykle zužuje na problematiku reštrukturalizácie dlhov, je potrebné objasniť obsah tohto pojmu: Reštrukturalizácia predstavuje opatrenia a procesy, ktoré smerujú k zvýšeniu efektívnosti a výkonnosti ekonomiky spoločnosti. V podnikovej sfére zahŕňa realokáciu zdrojov (nielen finančných) na ich efektívnejšie využitie. Hospodárska politika – v trhovom hospodárstve – musí vytvárať podmienky na takýto presun zdrojov. Zároveň musí vytvárať podmienky nielen na presun zdrojov k efektívnejšiemu využitiu, ale súčasne aj odchod nevyužitelných zdrojov z trhu.

Formou reštrukturalizácie je o. i. efektívna zmena vlastníctva, adaptácia podnikov, radikálne zmeny výrobných programov, diverzifikácia aktív, zmena trhov, strategické aliancie, konkurz, vyrovnanie alebo likvidácia.

*nerovnováhy mikrosféry*. Dosahovanie krátkodobej makroekonomickej stability sa dialo a deje na úkor obmedzovania zdrojov mikrosféry, napríklad prostredníctvom opakovaného zavedenia dovoznej prirážky, obmedzovaním daňovo uznávaných nákladov, zvyšovaním spotrebných daní, zvyšovaním správnych poplatkov, novelou zákona o správe daní a poplatkov atď.

Hoci koncom roka 1998 zazneli pozitívne signály o zmene hospodárskej politiky v smere rozsiahlejšej podpory podnikateľského sektora, konkrétne opatrenia majú viac deklaratívny charakter a súhrnne opäť vedú k neproporcionálnemu posilňovaniu makroekonomických veličín za cenu prehlbovania hospodárskej nerovnováhy podnikateľskej sféry.

Celkové hospodárske výsledky posledného roka síce naznačili oživenie ekonomiky, niektoré jej symptómy však signalizujú, že tento vývoj neznamená štart dlhodobo udržateľného rastu. Predovšetkým je to rastúca nezamestnanosť, neriešenie platobnej neschopnosti, pretrvávajúce problémy malého a stredného podnikania, pretrvávajúci pokles stavebníctva a nedostatočný rast domáceho dopytu (najmä pokles reálnych príjmov obyvateľstva).

Najvýraznejšou negatívnou črtou doterajšieho vývoja je trvalý pokles výdavkov na základný generátor rastu – *znalosti*. Podiel výdavkov na vzdelanie klesá hlboko pod úroveň východiskového roku, rovnako ako aj výdavky na výskum a vývoj.

Všetky tieto znaky sú signifikantným znakom potreby zmeny hospodárskej politiky štátu v prospech podpory rastových faktorov, a nie faktorov spotreby štátu. V opačnom prípade je však vážne ohrozené dosiahnutie kodanského kritéria pre vstup do Európskej únie – dosiahnutie konkurencieschopnosti.

Došlo 11. 5. 2001

## Literatúra

- [1] ZÍMA, Z.: Transformační proces čs. ekonomiky a adaptace podnikové sféry. Národní hospodářství, 1991, č. 12.
- [2] GOWLAND, D.: Makroekonomie. Praha, Victoria Publishing 1995.
- [3] Mezinárodní hospodářská statistika 1979–1995. Praha, NiS ČR 1996.
- [4] LEA S., E. G. et al.: Psychologie ekonomického chování. Praha, Grada 1994.
- [5] KOONTZ, H. – WEHRICH, H.: Management. Praha, Victoria Publishing 1993.
- [6] KOPČAJ, A.: Řízení proudu změn. Ostrava, Silesian manager 1999.
- [7] Kol.: Principy hospodářské politiky na roky 1991–1992 obsažené v rozvojové strategii čs. ekonomiky v návrzích rozpočtové, měnové, strukturální a sociální politiky. Praha 1990.
- [8] KLAUS, V.: Ekonomická věda a ekonomická reforma. Praha, Gennex & TOP Agency 1991.
- [9] Kol.: Ciele a postup reformy slovenskej ekonomiky. [Materiál na rokovanie vlády SR, predložený J. Kučerákom, podpredsedom vlády v roku 1991.]
- [10] BOROVSÝ, J.: Aké sú výhody rôznych foriem privatizácie? Hospodárske noviny 1994.

- [11] FIDRMUCOVÁ, J: Restructuring in The Czech Republic and Slovakia: Comparative Empirical Study. [Conference on Entrepreneurship in the Transition Economies of Central and Eastern Europe.] New York, Tilburg University, 6.–7. novembra 1997.
- [12] MIKLOŠ I: Čo a ako dosiahla Mečiarova vláda v ekonomike. *Sme/Smena*, 2. 10. 1997.
- [13] BHADURI, A. – LASKI, K. – LEKCIK, F.: Prechod od centrálne plánovaného k trhovému systému: Čo bolo zlé a čo robiť teraz? [Informačné štúdie, č. 2.] Bratislava, Ekonomický ústav SAV, január 1994.

## DOES THE TRANSFORMATION PROCESS BRING THE SLOVAK ECONOMY NEARER TO THE EUROPEAN UNION?

Juraj BOROVSKEÝ

Transformation of the Slovak economy into the competitive market economy has lasted more than 10 years already. The expectations of citizen, politicians and most of experts expressed at the beginning of the process were not fulfilled so far. The paper tries to analyse the starting point situation and the reasons why the transformation process is much slower than originally expected. The author considers as relevant the underestimation of people's ability to adapt their thinking and dealing to the market economy principles. Inadequate existence of the competitive environment, low adaptation of legislative and institutional conditions corresponding to those of the market economy led to many social and economic deformations – high insolvency, corruption, embezzlements (tunneling) etc.

The paper characterises individual transformation phases and tries to define the relation of implemented measures towards selected economic occurrences. Insufficient professionalism of politicians and absence of experienced economists in the government executive are, in the author's opinion, some of the major causes of failing efficiency of the economic measures.

Preferring the installation of the macro-economic equilibrium without respecting the abilities of balanced development in the micro-economic sphere has led to the current dominant economic disorders such as inability and the whole series of unsolved and retrograde problems of latent insolvencies (for instance property depreciation, depreciation of resources of social welfare and health care).

The cause of the dissatisfactory economic development is in disrespecting the marginal adaptability limits of people and economic subjects. These economic subjects originated mostly in market – incompatible conditions with no development of the internal economic resources.

The paper briefly compares the development of economies in the Visegrad group (V4), which uncovers Slovakia's lagging behind the others as a result of non-systemic transformation development.

Significant part of the paper is dedicated to the privatisation. Implementation rate of the privatisation, which from the point of view of the author lies predominantly in the ideological sphere (without any rational economic plan), was accompanied by ownership switchover into the hands of unprepared owners. Part of these new owners understood this opportunity only as the means for personal enrichment and not as a chance to exercise multiplication of the property of privatised enterprises. The author suggests that a significant shortcoming of privatisation has been the lack of restructuring in privatised enterprises. This led to the delay of the natural selection of viable enterprises and to the prolongation of unviable companies representing long-time infection of the whole economy.

Government's economic policy is evaluated critically, as it supports insufficiently the growth factors of economy and thus complicates the increase of competitiveness that should bring the Slovak economy nearer to the conditions of the European Union.