

Podnikateľské prostredie – problém stavu ekonomiky či inštitucionálneho systému?

Jaroslav NĚMEC*

1. Vymedzenie problému

Podnikateľské prostredie u nás, ale aj v iných transformujúcich sa krajinách, je už dlho predmetom kritického hodnotenia. Vedie k tomu množstvo vážnych problémov v podnikoch i mimo nich:

- dlhotrvajúca stratovosť veľkého počtu firiem a nízka rentabilita väčšiny ostatných (čo má za následok rastúce zadlžovanie, pokračujúcu dekapitalizáciu, zvyšujúcu sa závislosť od cudzích zdrojov a rastúci počet bankrotov so všetkými sprievodnými javmi);
- „nekalé“ správanie podnikateľov, charakterizované nedodržiavaním záväzkov a častým porušovaním zmlúv, daňovými únikmi, prenášaním záväzkového bremena na tretie osoby (tzv. tunelovanie), ba i podvodmi či konaním „na hrane“ zákona a pod.;
- „mäkké rozpočtové ohraničenie“ a umrťvovanie podnikateľských aktivít, od ktorých po privatizácii v prevažnej miere závisí dynamika rastu celého národného hospodárstva (ktorá ešte stále zaostáva za pôvodnými očakávaniami);
- v národnom hospodárstve a v spoločnosti – všeobecný nedostatok zdrojov na všetkých úsekoch, opakujúce sa deficity štátnych rozpočtov i deficity obchodnej a platobnej bilancie, zužovanie produkčného potenciálu krajiny, narastajúca nezamestnanosť a iné krízové prejavy.

To sú v kocke iba tie javy, ktoré sú v slovenskom podnikateľskom prostredí najviac nápadné (nech už zaň považujeme klímu iba v podnikoch, alebo aj v celej národnej ekonomike, či dokonca ešte širšie okolie), a ktoré najviac svedčia o výraznom odchýlení stavu od normálu, o deformácii či chorobe. Viaceré ďalšie ich dopĺňajú.

Potreba vyrovnať sa s týmito chorobnými javmi núti identifikovať najskôr príčiny choroby. O to sa usiluje politika i teória. Korene sa najčastejšie hľadajú v chybnom či nedôslednom uplatňovaní reformných opatrení, nedobudovaní inštitucionálneho systému (v ustanovizniach, zákonoch, pravidlách a pod.), prípadne v niektorých postojoch či stereotypoch ešte pred reformného obdobia. Odvodzujú

* Ing. Jaroslav NĚMEC, CSc., Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1

sa teda hlavne od politiky a faktorov, ktoré vplývajú na správanie zúčastnených subjektov (vlastníkov, manažérov, verejných činiteľov atď.).

Očakáva sa, že dokončením inštitucionálnych reforiem, prijatím adekvátnych zákonov a dôsledným vymáhaním ich plnenia sa zmenia postoje a správanie podnikateľov, a tak sa postupne prekoná súčasný krízový stav ekonomiky.

V prezentovanej stati sa pokúsím preukázať, že uvedené javy, ktoré sa najčastejšie označujú ako deformácie podnikateľského prostredia, nemajú svoj korene v inštitucionálnom systéme (ustanovizniach, zákonoch, pravidlách), v ktorom sa podnikateľské aktivity trhových subjektov uskutočňujú, ale v poruche ekonomiky. Túto poruchu by bolo možné označiť ako krízovú, lebo sa – rovnako ako v prípade všetkých ekonomických kríz – dotýka samoregulujúcich mechanizmov v trhových procesoch, pri ktorých sa ekonomika v normálnom stave plynulo obnovuje a rozvíja (rastie).

V porovnaní so známymi cyklickými krízami tu ide o príčiny celkom špecifické, avšak procesy obnovy (produkcie, kapitálu, zdrojov i pracovných miest) sa tu taktiež narušujú proti vôli a na účet aktérov procesov. Tí sa pritom dostávajú do zložitých existenčných situácií, ktoré ich nútia konať tak, ako im okolnosti dovoľia. Pri tvrdých ekonomických bariérach na trhu využívaním medzier v zákonoch a v krajných prípadoch aj obchádzaním či porušovaním zákonov.

Keď zlyhávajú tržby a zdroje sa podnikom nevracajú, zákony a inštitúcie nie sú schopné zabrániť stratám či bankrotom. Nemôžu zabezpečiť ani plnenie zmlúv, tým menej oživiť trhy, ani vylúčiť nekalé praktiky – čiže udržať zdravé podnikateľské prostredie. Môžu sprievodné javy zmiernovať a napomáhať prekonávanie ťažkostí, je však iluzórne očakávať, že vynucovanie zákonov povedie k vyrovnaniu pohľadávok a záväzkov a že zastaví nové zadlžovanie, nekalé praktiky atď. S problematickými javmi v podnikateľskom prostredí, ktoré znepokojujú hospodársku politiku, sa nedá vyrovať iba pôsobením na inštitucionálne prostredie. Toto konštatovanie sa pokúsím oprieť o analýzu stavu ekonomiky, ktorý sa začal súčasne s liberalizáciou, a jeho súvislosti s chorobnými prejavmi v podnikateľskom prostredí.

2. Zmeny v roku 1991 a ich bezprostredné dôsledky pre ekonomiku ČSFR (ČR a SR)

Nikto nebude spochybňovať, že zmeny na začiatku 90. rokov radikálne zmenili predchádzajúci stav ekonomiky. Nech už tento stav kvalifikujeme ako krízový, alebo ako poruchu, ťažko by sme ho mohli označiť ako bezprostredné vyústenie predchádzajúceho vývoja. Predstavuje skôr akýsi historický zlom vo vývine

pomerne veľkej skupiny krajín, vyvolaný politickými faktormi, ktoré mali svoje zakotvenie aj v ekonomike. V každom prípade ide o zlom, ktorý spretrhal kontinuitu ekonomického vývoja týchto krajín azda vo všetkých základných väzbách, segmentoch i hybných silách – väzby produkčného potenciálu na trhy, pracovných síl na pracovné miesta, stabilitu výmenných tokov, vlastnícke väzby, podmienky výmeny (náklady, ceny, kurzy, dôchodky), podmienky rozdeľovania, úverovania, sociálneho a verejného zabezpečenia atď. To všetko sa aj v ČSFR (a SR a ČR) prejavilo na radikálnom znížení výsledného produktu, a následne na všetkom, čo bolo od neho závislé. Obnovenie produktu v pôvodnom objeme mohlo však nasledovať až po novom usporiadaní ekonomiky a jej štruktúr, a to len vtedy, ak by torzá z predchádzajúcej ekonomiky dovoľovali oživiť aj pôvodný produkčný potenciál, resp. nevyužitelné časti nahradiť novými. Kým sa tak nestalo, nedalo sa vyhnúť stavu, ktorý sa javí ako krízový. Všimnime si jeho najvýraznejšie aspekty v Slovenskej republike.

2.1. Zmena výmenných podmienok (kurzy, ceny) a jej vplyv na hrubý domáci produkt a vnútorné proporcie ekonomiky

V kontexte s problémami, ktoré sú ústrednou témou článku, si budem všimnúť iba zmeny, ktoré majú priamu súvislosť s poruchami, vyznačujúcimi sa znakmi krízy. V ČSFR začínajú zavedením konvertibility k 1. 1. 1991 a stanovením výmenného kurzu voči konvertibilným menám, ktorým sa koruna devalvovala. Tento krok podstatným spôsobom určil nové podmienky výmeny a uviedol do pohybu celú ekonomiku.

Zmena kurzov, ktorá bola naozaj výrazná,¹ viedla okamžite k zvýšeniu cenových hladín i k zmenám cenových relácií – najskôr dovážaných tovarov a služieb, hneď nato reťazovito (najmä zmenami ocenenia nákladov všetkých dovážaných inputov) i všetkých ostatných cien. Hlavný efekt, ktorý sa dostavil ešte do konca roku 1991, predstavovalo dosiahnutie vyrovnanej obchodnej a platobnej bilancie pri voľnej vnútornej vymeniteľnosti meny. Pri cenách a nových kurzoch, ktoré nasledovali po liberalizácii, vývoz prevýšil dovoz o 9,2 % (prevýšenie sa dosiahlo v dôsledku poklesu dopytu, ktorý znížil dovoz v stálych cenách o 49 %, vývoz pritom poklesol iba o 5,9 %), čím sa po zrušení regulácie vyrovnala obchodná bilancia. Vytvorenie podmienok na vyrovnanú zahraničnú výmenu sa však neobišlo bez

¹ Priemerné devízové kurzy Kčs (stred):

	USD	DEM	ECU
1990	17.98	11.32	22.98
1991	29.57	17.76	36.85

následkov na vnútornú rovnováhu. Porušil ju výrazný pokles hrubého domáceho produktu, spojený s ešte väčším poklesom v tvorbe zdrojov v pomere k doterajšej úrovni celkovej spotreby (t. j. výrobnej spotreby – resp. kapitálu, verejnej spotreby, finálnej spotreby).

Pokles produktu bol vyvolaný zmenou ocenenia HDP v konvertibilných menách a paralelne i poklesom naturálneho objemu HDP. Krajina z roka na rok začala produkovať tovar, za ktorý získavala na zahraničných trhoch nižšie ceny, a zároveň znížila i celkové množstvo produkovaneho tovaru.

Obidve zmeny sa prejavili nielen poklesom celkovej tržby (výnosu) za hrubý domáci produkt, ale aj poklesom podielu čistej pridanej hodnoty. Čistá pridaná hodnota, reprezentujúca tvorbu nových zdrojov, poklesla ešte viac ako hrubý domáci produkt. Muselo k tomu dôjsť, pretože obidve predchádzajúce zmeny (v kurzoch a v objeme produkcie) sa rozdielne dotkli jednotlivých zložiek hrubej produkcie – inak finálnych cien výrobkov a služieb a inak cien medzispotreby (hlavne cien importovaných surovín, palív a energií) a cien (nákladov na spotrebu) fixného kapitálu.

Hoci k uvedeným zmenám došlo takmer súbežne, či v krátkom slede za sebou, treba ich rozlíšiť už aj vzhľadom na špecifické príčiny vzniku i na odlišné podmienky (predpoklady) prekonávania ich doteraz pôsobiaceho vplyvu. Z ich istej vzájomnej podmienenosti (i časového súbehu) nevyplýva, že napríklad súčasne s vyrovnaním naturálneho objemu HDP (vyjadreného zhodou veličín HDP v stálych cenách v rokoch 1989 a 1997) sa vyrovnalo aj ocenenie HDP napríklad v USD, ani to, že vyrovnaním objemu HDP i ceny v USD sa obnovila tvorba zdrojov na pôvodnej úrovni.

Vplyv zmeny kurzov

Zníženie ceny HDP v USD (a v ďalších konvertibilných menách) okamžite ovplyvnilo náklady, ekonomiku výroby i vnútorné proporcie rozdeľovania zdrojov. Podobne sa veľmi skoro prejavil i pokles objemu produktu. Každý z obidvoch faktorov však v rôznej miere, a to na začiatku aj v nasledujúcich rokoch. Rôzne pôsobia doteraz. Na ilustráciu použijeme údaje z tabuľky 1.

Z údajov tabuľky 1 vyplýva, že naturálny objem HDP (vyjadrený v s. c.) v roku 1991 poklesol o 13 % oproti roku 1989. Jeho ocenenie v USD (HDP v b. c. Sk) kleslo podstatne viac: v roku 1991 o 36,8 % a pokles pokračoval aj v nasledujúcich rokoch. Objem HDP sa s objemom roku 1989 vyrovnal v roku 1997, ale úroveň hodnoty (v USD) dosiahol už v roku 1995 (resp. 1996). V nasledujúcich dvoch rokoch rástol HDP v USD takmer súbežne s rastom naturálneho objemu. Zhoršenie kurzu SKK k USD však viedlo k poklesu HDP v USD pod úroveň roku 1989.

Tabuľka 1

Hrubý domáci produkt Slovenskej republiky v rokoch 1989 – 1994 (v mld Sk, s. c. a v mld USD)

Roky	1989	1991	1992	1994	1995	1997	1999	2000
HDP v b. c.	267.3	319.7	332.3	466.2	456.0	686.1	815.3	887.2
HDP v Sk, s. c. r. 1989 ²	485.3	404.3	377.9	404.03	431.2	486.9	516.4	550.7
Index HDP 1989 = 1	1.00	0.83	0.779	0.833	0.889	1.003	1.064	1.135
Kurz SKK/USD ¹	14.29	27.84	28.29	32.04	29.735	33.616	41.417	48
HDP v s. c. USD	33.96	14.52	13.35	12.61	14.50	14.48	12.47	11.47
HDP v b. c. USD	18.705	11.83	11.498	14.55	18.362	20.410	19.685	18.48
Index HDP v USD 1989 = 1		0.6632	0.615	0.778	0.982	1.091	1.052	0.988

¹ Ku koncu bežného roka.

² Údaje prepočítané zo Štatistickej ročenky SR za príslušné roky.

Vplyv poklesu produktu na zníženie celkových tržieb z HDP

Nárast cien doterajšej ponuky (domácej produkcie i z dovozu) na vnútornom trhu okamžite značne prevýšil kúpyschopný dopyt, ktorý nominálne zostal zhruba rovnaký, pretože objem celkových dôchodkov sa nezmenil. Vznikol však značný prebytok produktu, ktorý nebolo kde realizovať. Na vnútornom trhu mu chýbal kúpyschopný dopyt a na zahraničných trhoch prebytočný produkt zatiaľ nenašiel miesto. To bol prvý prejav otvorenia nerovnováhy národnej ekonomiky. Prebytok ponuky sa pomerne rýchlo zredukoval na úroveň dopytu, a to primeraným znížením výroby – do roku 1993 takmer o 25 % oproti roku 1989. Pritom priemyselná výroba poklesla v rovnakom čase na 67,4 %, hrubá poľnohospodárska výroba na 42,7 % a maloobchodný obrat na 61,2 %. Nezamestnanosť vzrástla v roku 1991 na 11,8 % (zo stavu 1,6 % práceschopného obyvateľstva v roku 1990) a do roku 1994 na 14,8 %. Po tomto poklese produktu sa prebytok ponuky v ďalších rokoch neobjavil. Keď sa cenové hladiny ustálili a s nimi aj ponuka a dopyt, zdalo sa dokonca, že dochádza k obnove rovnováhy.

Tento dojem však popierali javy, ktoré sa vynárali súbežne povedľa trhu a ktoré sú za všetkých okolností s rovnovážnym stavom ekonomiky nezlučiteľné:

- predovšetkým *veľký objem nevyužívaného fixného kapitálu* (reprezentujúci nevyužívané kapacity), ktorého spotreba a obnova sa (viac-menej) v rovnakom rozsahu uhrádzala z podstatne nižšej tvorby zdrojov;
- *prebytočné pracovné sily*, ktoré museli byť uvoľnené, avšak ich existenčné náklady sa hradili (prostredníctvom vytvorených transferov) na úkor zdrojov čerpaných zo zmenšeného národného produktu;
- *infraštruktúra* (cesty, železnice, autodoprava, energetické a teplovodné siete atď.), ktorá bola dimenzovaná na značne väčší produkt a ktorej udržiavanie a obnova tento objem produktu ďalej predpokladali;
- a napokon, *verejná spotreba*, ktorá po znížení produktu taktiež značne prevýšila možnosti úhrady.

T a b u ľ k a 2

Vývoj cenových indexov (ročné priemery, 1. 1. 1989 = 100)

	1991	1992	1993	1994	1995
Ceny priemyselných výrobcov	177.7	187.1	219.3	241.2	262.9

To som uviedol iba hlavné väzby (ďalej podrobnejšie popíšem), prostredníctvom ktorých sa otvorilo porušenie rovnováhy medzi tvorbou zdrojov a spotrebou, keď národný produkt výrazne poklesol a spotreba sa tomuto poklesu v rovnakom rozsahu neprispôbila (resp. nemohla sa mu prispôbiť). Vplyv porušenia rovnováhy postupne prenikol do všetkých článkov ekonomiky, predovšetkým do podnikov.

3. Strata trhov a jej vplyv na ekonomiku podnikov

Celkový pokles dopytu zredukoval aj súhrnnú (realizovateľnú) ponuku pre celú podnikovú sféru. Dotkol sa všetkých podnikov, avšak nie rovnako všetkých odvetví a regiónov, ani rovnako všetkých podnikov v rôznych odvetviach či regiónoch.

Značné rozdiely sa ukázali po bezprostrednej reakcii na zvýšenie cien a pokles dopytu, ale i neskoršie. Rozdiely postupne naznačili smery nevyhnutných štruktúrnych adaptácií, zmien v technológiách, v organizácii i alokácii výrob a služieb. Naznačili aj predpoklady ich realizácie (resp. zániku mnohých). Tieto signály však, ako sa ukázalo, nepostačovali aj na realizáciu naznačených štruktúrnych zmien.

Napriek značnej diferenciacii pokles dopytu (trhov) mal taký rozmer, že radikálne zmenil podmienky hospodárenia pre celý podnikový sektor. K zvratu došlo predovšetkým a prevažne na strane zdrojov. Zdroje (čistá produkcia) pritom klesali rýchlejšie ako celkové tržby (či hrubá produkcia krajiny), lebo boli vystavené dvojakému protismernému pôsobeniu – na jednej strane tlaku na redukcii ponuky (produktu), na druhej strane tlaku rastúcich nákladov. Veľmi skoro sa ukázalo, že tržby budú len v časti podnikov hradiť celkové náklady výroby, a že tieto náklady nezodpovedajú tým, z ktorých vychádzala kalkulácia poslednej „cenovej prestavby“ v roku 1991.²

Oproti predpokladom sa ako najvýznamnejšie prejavili náklady spojené s čiastkovým využívaním produkčného potenciálu – v podnikoch s využívaním výrobných kapacít.

3.1. Nevyužitý produkčný potenciál a jeho vplyv na ekonomiku podnikov

Závislosť návratnosti použitých zdrojov od plného využitia kapacít (vždy v istej tolerancii), resp. fixného kapitálu, ktorá platí pre podniky i pre ekonomiku krajiny, bola nevyhnutne narušená všade tam, kde po liberalizácii došlo k poklesu objemu výroby pod obvyklú úroveň využívania kapacít. V Slovenskej republike to v plnom rozsahu potvrdzujú indexy vývoja výroby tovaru a vývoja hospodárskeho výsledku. Stratovosť a pokles rentability sa zreteľne koncentrovali do odvetví, kde sa najviac zúžili trhy a ktoré pod tlakom zmenšeného dopytu museli najviac redukovať ponuku (pozri tab. 3).

² „Cenová prestavba“ (ako sa tento typ cenových zmien označoval) k začiatku roka 1991, ktorú podniky pripravili ešte (viac-menej) podľa rovnakých zásad ako v minulosti, kalkulovala ceny na úrovni priemerných nákladov jednotlivých výrobných odborov a istej stanovenej miery zisku. Úroveň cien mala pokrývať celkové reprodukčné náklady jednotlivých odborov a umožňovať zisk podmieňujúci rozvoj.

Tabuľka 3

Vývoj využitia kapacít (meraného indexom výroby tovaru v %) a hospodársky výsledok (v mld Sk) – priemyselné odvetvia*

Priemyselné odvetvia OKEČ		Indexy výroby tovaru (v s. c.)		Hospodársky výsledok (v mld Sk)		
		1991/1989	1996/1989	1991	1993	1997
	Priemysel spolu	70.3	63.8	29.3	26.4	16.9
CA	Ťažba energetických surovín	56.8	28.2	2.5	0.9	x
CB	Ťažba neenergetických surovín	56.3	45.6	-0.1	-0.1	x
DA	Výroba potravín, nápojov a spracovanie tabaku	83.7	58.5	2.1	0.9	2.1
DB	Textilná a odevná výroba	63.1	39.7	0.6	0.2	-0.5
DC	Spracovanie kože a výroba kožených výrobkov	59.2	38.1	0.6	-0.1	-1.1
DD	Spracovanie dreva a výroba výrobkov z dreva	69.9	45.0	0.2	-0.5	-1.1
DE	Výroba celulózy, papiera a výrobkov z papiera	88.3	102.7	0.9	-0.2	1.8
DF	Výroba koksu, rafinovaných ropných produktov a jadrových palív	75.0	96.9	0.7	1.4	3.9
DG	Výroba chemikálií, chemických výrobkov a chemických vlákien	62.3	68.1	2.8	1.2	1.0
DH	Výroba výrobkov z gumy a plastov	73.7	93.8	1.0	1.1	0.8
DI	Výroba ostatných nekovových minerálnych výrobkov	64.9	54.0	1.0	0.7	0.4
DJ	Výroba kovov a výroba kovových výrobkov	80.2	82.5	1.5	0.0	-0.9
DK	Výroba strojov a zariadení i. n.	60.3	32.9	3.2	-3.7	-7.6
DL	Výroba elektrických a optických zariadení	61.2	52.3	1.1	-1.0	0.4
DM	Výroba dopravných prostriedkov	61.4	72.5	1.3	-0.7	0.3
DN	Výroba inde neklasifikovaná	68.5	63.0	0.6	0.1	0.1
E	Výroba a rozvod elektriny, plynu a vody	78.2	107.9	9.2	26.2	15.7
C	Ťažba nerastných surovín	56.6	33.6	2.4	0.8	0.4
D	Priemyselná výroba	70.3	62.0	17.7	-0.6	-0.5

* Nefinančné organizácie s 25 (r. 1997 s 20) a viac pracovníkmi, vrátane príspevkových organizácií.

Prameň: Indexy vývoja výroby v stálych cenách – vlastný prepočet.

Výroba, pokračujúca aj pri čiastočnom využívaní výrobných kapacít, musela zmeniť relácie medzi nákladmi a výnosmi. Všade sa zvýšil najmä podiel stálych nákladov na jednotku výroby, a to často dosť radikálne. Ako stále sa však neprejavovali iba náklady spojené s fixným kapitálom, ale aj viaceré ďalšie náklady, ktorých zachovanie bolo podmienené technickými a technologickými aspektmi výroby. Napríklad úmerne s poklesom využívania kapacít neklesali náklady na energie a palivá, ba ani náklady na mzdy. Administratívne aparáty, obsluha technologických liniek, rôzne služby a pod. nemohli v mnohých prípadoch klesnúť pod isté minimálne počty, nezávisle od toho, či prevádzka dosahovala 100 % či 50 % svojej obvyklej výkonnosti. Štatistiky napokon potvrdzujú, že pokles zamestnanosti zaostával za poklesom priemyselnej výroby. To znamená, že ak v podnikoch existovali nadmerné počty zamestnancov pri plnom využívaní kapacít, po poklese objemu výroby sa táto nadmernosť ďalej zvýšila.

3.2. Deficit v úhrade spotreby fixného kapitálu prostredníctvom odpisov

Pokiaľ ide o náklady plynúce zo spotreby fixného kapitálu, reprezentované aktuálnymi odpismi, ich skutočný stav (a súčasne i zisku) skresľovali/skresľujú výsledné kalkulácie. Skreslenie sa netýkalo/netýka vykazovaných nákladov. Tie zodpovedali evidovaným cenám strojov či budov, za ktoré boli pred rokom 1991 naozaj nakúpené, a teda aj odpisom stanoveným podľa príslušných noriem, ktoré odrážali reálnu životnosť. Evidované ceny fixného kapitálu sa však výrazne rozišli s aktuálnymi cenami fixného kapitálu (cenami, za ktoré sa mohol fixný kapitál a jeho prvky či segmenty obnovovať), a teda i odpisy s priebežnými nákladmi na obnovu (budov, strojov atď.).

Pri plynulom vývoji ekonomiky i cien bývajú odpisy (sadzby) stanovené tak, aby v obvyklých intervaloch odpisovania umožňovali úplnú úhradu opotrebovaných častí fixného kapitálu. Bývajú teda v rovnováhe³ s cenami obnovy. Po roku 1991 však ceny prvkov fixného kapitálu začali rásť rýchlejšie, ako sa v odpisových sadzbách (a v podmienkach odpisovania) kalkulovalo.⁴

³ Tieto relácie medzi nadobúdacími cenami fixného kapitálu a cenami rovnakého kapitálu a jeho častí možno považovať tiež za moment celkovej rovnováhy ekonomiky.

⁴ K podobným skresleniam amortizácie dochádza aj v kapitalistických ekonomikách. V I. diele *Ekonomie* od P. A. Samuelsona a W. D. Nordhausu sa píše: „V obdobiach inflácie firmy na svojich účtoch obvykle neuvádzajú ako výrobné náklady celú čiastku, ktorú by stálo nahradenie ich zásob alebo amortizovaných budov a zariadenia. Ministerstvo obchodu im povolilo odpísať len minulé náklady, a nie náklady na nahradenie nákladného auta alebo budovy. *Vykázaný zisk je príliš vysoký, keď sa skutočné náklady takto podhodnotia.* Ministerstvo obchodu preto odpočítava od vykázaných ziskov určitú sumu na prispôsobenie rastu cien zásob, ktoré sa predali a treba ich nahradiť („úprava hodnoty zásob“). Odpočíta aj sumu na rast reprodukčných nákladov amortizovaných kapitálových položiek („úprava potrieb kapitálu“). V inflačnom roku 1980 teda 175 mld dol. vykázaného zisku korporácií obsahovalo 57 mld dol. týchto dvoch položiek „papierových ziskov“.“ (Kurzívou J. N.) Bratislava: Bradlo 1989, ISBN 80-7127-029-6, s. 126. Pripomínam, že inflácia, o ktorú ide u nás, je niekoľkonásobne vyššia.

Pri tempe rastu cien prvkov fixného kapitálu po roku 1991 nemohol objem prostriedkov získaných odpisovaním (oprávky) postačovať na obnovu tohto kapitálu (po vypršaní doby životnosti fixného kapitálu či jeho časti). Pokiaľ by sa obnova mala hradiť len z odpisov, musela by sa doba životnosti značne predĺžiť – už v roku 1993 až na dvojnásobok. No všade, kde si fyzický stav fixného kapitálu vynucoval obnovu v obvyklom čase, musel sa rozdiel medzi prostriedkami získanými z amortizácie príslušných prvkov (stroje, zariadenia, opravy budov) a ich súčasnou cenou platiť zo zisku. To sa vzťahuje na celú obnovu od roku 1991 a znamená to, že *zo zisku podnikov sa fakticky začal dlhodobo vyrovnávať deficit v úhrade tých nákladov, ktoré sa mali hradiť z odpisov*. Ak ceny fixného kapitálu rástli takým tempom, ako ukazuje index rastu cien priemyselných výrobcov (v roku 1991 bol 169, pozri tab. 4), deficit pri úhrade fixného kapitálu už v roku 1991 predstavoval viac ako 40 % nových cien (odpisy nepokrývali ani 60 % ceny nového fixného kapitálu) a v roku 1999 až 65,6 % (odpisy sa rovnali 34,4 % ceny týchto cien).

T a b u ľ k a 4

Indexy cien priemyselných výrobcov spolu

Ukazovateľ	1990	1991	1993	1997	1999
december 1995 = 100*	39.4	66.5	81.9	106.8	114.5
1990 = 100**		169	208	271	291

* Štatistická ročenka SR 2000. Bratislava: Štatistický úrad SR 2001.

** Vlastný prepočet.

Tento spôsob úhrady spotrebúvaného fixného kapitálu možno interpretovať aj tak, že zisk použitý v uplynulom období (od roku 1991) na investície nepredstavoval čistú investíciu (prírastok fixného kapitálu), ale iba obnovenie spotrebovanej časti pôvodného fixného kapitálu, oceneného v nových nadobúdacích cenách. Pri tomto použití sa zisk akoby dodatočne presúval do (úhrady) nákladov, ktoré v plnom rozsahu nepokrývali/nepokrývajú odpisy.

3.3. Skreslený obraz o tvorbe zdrojov a prelievanie zdrojov určených na obnovu do sféry finálnej spotreby

Deficit v úhrade nákladov spôsobený rozdielmi medzi odpismi a aktuálnymi cenami fixného kapitálu, ktorý sa fakticky vyrovnával a doteraz vyrovnáva zo zisku, mal/má za následok ešte dva dodatočné defekty:

1. *Vytvára dojem, že v podnikoch, ktoré vykazujú zisk, je vyrovnaný stav medzi tvorbou zdrojov a plnou úhradou nákladov. Inak povedané, že stratové sú iba tie podniky, ktoré majú náklady vyššie ako tržby.*

Len čo by sa však deficit spojený s úhradou fixného kapitálu prostredníctvom odpisov presunul na stranu nákladov, obraz o doteraz vykazovanej stratovosti by sa ešte ďalej dramaticky zhoršil. Prepočet v tabuľke 5 ukazuje, ako by sa obnova spotrebúvaného fixného kapitálu prejavila na vykazovanom hospodárskom výsledku (resp. strate), keby sa rozdiel medzi sumou prostriedkov získanou z oprávok (akumulovaných odpisov) a súčasnou cenou fixného kapitálu mal hradiť zo zisku (napr. ak by obnova stroja, ktorého odpisy vyniesli 1 mil. Sk, stála v momente obnovy 3 mil. Sk).

Tabuľka 5

Hospodársky výsledok v nefinančných podnikoch po odpočte časti zisku potrebnej na obnovu fixného kapitálu v nových cenách, resp. na úhradu deficitu v odpisoch (v mld Sk, b. c.)

Ukazovateľ	1993	1994	1995	1996	1997
Cenový index priemyselných výrobcov ¹	2.184	2.409	2.626	2.735	2.858
Náklady na obnovu fixného kapitálu v nových cenách	101.6	122.8	147.8	160.0	182.3
Odpisy	46.5	51.0	56.3	58.5	63.8
Neuhradená časť nákladov na obnovu	-55.1	-71,8	-91.5	-101.5	-118.5
Hospodársky výsledok podnikov (v mld Sk)	25.8	30.0	42.8	33.6	32.3
Hospodársky výsledok po úhrade deficitu v odpisoch	-29.3	-41.8	-48.7	-67.9	-86.2

¹ Cenový index rok 1989 = 1.

Prameň: Vlastný prepočet zo štatistických údajov o hospodárskom výsledku za veľké nefinančné organizácie.

Vypočítaný deficit treba brať pri vykazovaných odpisoch a uvedenej úrovni cien nového fixného kapitálu ako reálny, nezávisle od toho, či sa obnova uskutočňovala, alebo sa neuskutočňovala v uvedenom rozsahu. V podnikoch, ktoré neobnovovali v stanovených intervaloch životnosti, sa deficit prejavoval v úbytkoch kapitálu, v ostatných sa kryl buď zo zisku, alebo z úverov. Preto tabuľka 5 vcelku dobre charakterizuje (i keď nie celkom presne dokumentuje) reálny nepomer medzi súčasnou tvorbou zdrojov a nákladmi na obnovu fixného kapitálu, ktorý evidencia nákladov na spotrebu fixného kapitálu reprezentovaná odpismi (oprávkami) vo všetkých ziskových podnikoch zakrýva. V stratových podnikoch, ktoré neobnovujú, skutočný deficit zdrojov, ktorý sa viaže k obnove, zasa skresľuje (hoci je to paradoxné) účtovne vykazovaná strata. Aj tu sa na strane nákladov, v položke vyjadrujúcej spotrebu fixného kapitálu, zachytávajú iba odpisy z pôvodnej ceny fixného kapitálu, čiže zlomok z ceny nového fixného kapitálu. Preto náklady zo spotreby fixného kapitálu – a teda i strata – sú tu (vo výkazoch) nižšie ako v skutočnosti. Rozdiel medzi nákladmi vyčíslenými v odpisoch a cenou nového kapitálu sa tu neprejaví len preto, lebo podnik neinvestuje.

Skreslenie, ku ktorému dochádza pri zobrazovaní nákladov a hospodárskych výsledkov na úrovni podnikov, sa týka aj syntetického pohľadu na úrovni národnej ekonomiky. Hrubý domáci produkt, ktorý zahŕňa aj hrubé investície, obvykle odráža aj istý úmerný vývoj čistého produktu (t. j. HDP po odpočítaní amortizácie). To platí však iba vtedy, ak vo vývoji cien fixného kapitálu nedochádza k prudkým zvratom, čiže keď odpisy odrážajú reálny pomer medzi čistými a hrubými investíciami. Ak odpisy predstavujú iba zlomok z ceny obnovovaného fixného kapitálu, potom čistý produkt vyrátaný odpočítaním amortizácie od HDP bude nevyhnutne nadhodnotený.

Na ilustráciu: Na základe údajov v tabuľke 5 by čistý produkt v roku 1993 (HDP b. c. 390,6 mld Sk – vykazované odpisy 46,5 mld Sk) predstavoval 344,1 mld Sk, avšak pri zarátaní cenového rastu ($i = 2,184$) obnovovaného fixného kapitálu (odpisy 46,5 mld Sk $\times 2,184 = 101,6$ mld Sk) iba 289,0 mld Sk ($390,6 - 101,6$), t. j. o 55,1 mld Sk menej. V roku 1997 by sa takto vyčíslený rozdiel medzi štatisticky vykazovaným čistým produktom ($686,1 - 63,8 =$) 612,3 mld Sk a skutočným čistým produktom ($686,1 - 182,3$) 503,8 mld Sk, zohľadňujúcim rast cien fixného kapitálu, zväčšil na 118,5 mld Sk ($182,3 - 63,6 = 118,5$). O túto sumu možno skutočný čistý produkt považovať za menší ako vykazovaný.

2. Tým, že časť zdrojov určených na obnovu spotrebovaného fixného kapitálu sa čerpá zo zisku, stávajú sa tieto zdroje vykazované v zisku tiež predmetom zdaňovania a odčerpávajú sa do oblasti verejnej spotreby.

Podniky, v ktorých zisk nepostačuje na vyrovnanie deficitu zdrojov nevyhnutných na jednoduchú obnovu, platia dane zo zdrojov určených na obnovu kapitálu, ktorý pri výrobe spotrebovali, a to prednostne, lebo až po zaplatení daní môžu investovať to, čo zo zisku ostalo. Nehovoriac o tom, že vtedy, keď sú podniky (napr. pri havarijnom stave fixného kapitálu) nútené investovať na konto úverov, úbytky zdrojov sa im zväčšujú o vysoké úroky.

Na okraj obidvoch javov, ktoré som označil ako skreslenie skutočného stavu, treba poznamenať, že tento stav nemožno „napraviť“ tým, že odpisy by sa zvýšili na úroveň, pri ktorej by umožňovali úplnú úhradu obnovovaného fixného kapitálu a dane by sa odvádzali iba z toho zisku, ktorý ostane po tejto úhrade. Hoci existujúci stav predstavuje ekonomickú anomáliu a trvalo nie je možný, zmena tejto anomálie nie je taká jednoduchá. Je súčasťou či prvkom usporiadania ekonomiky, ktorá prechádza nerovnováhou a počas tohto procesu (vyrovnávania) sa jednotlivé segmenty navzájom podmieňujú. Ťažko sa môžu meniť jedny bez druhých. Odpisy, ktoré – takpovediac – legitimizujú spotrebu fixného kapitálu, ktorá sa uhrádza iba čiastočne (pod úrovňou cien, za ktoré možno obnovovať jeho časti), sú prvkom cien, pri ktorých sa ustálil dopyt, a ktoré sú pod úrovňou celkových úplných

nákladov. Úroveň týchto cien akceptuje zatiaľ ponuka, napriek tomu, že pri nej polovica podnikov vykazuje stratu a z ostatných len malá časť môže z vlastných zdrojov plne obnovovať stroje, budovy atď. (V ďalšej časti state sa pokúsím vysvetliť, na akom základe k akceptovaniu takýchto stratových či deficitných cien došlo a čo umožňuje, aby podniky pri týchto cenách pokračovali vo výrobe.) Sú to teda ceny zodpovedajúce stavu nerovnováhy ekonomiky. Túto nerovnováhu nemožno prekonať ani prostredníctvom cien, napríklad ich zvýšením. Zvýšenie úrovne cien by okamžite zredukovalo veľkosť vnútorného dopytu, s následným obmedzovaním ponuky, poklesom produktu, zamestnanosti a zvýšením jednotkových nákladov. Výsledným efektom by bolo zmenšenie tvorby zdrojov a prehĺbenie nerovnováhy na nižšej úrovni produkcie. Pri tejto úrovni by sa, okrem iného, ešte viac zväčšil aj rozdiel medzi odpismi a novými cenami fixného kapitálu, a teda i deficit zdrojov pri jeho úhrade v cenách produkcie.

To naznačuje, že *základnou podmienkou prekonania deficitu úhrady pri obnove fixného kapitálu je iba zrýchlenie tvorby zdrojov pri existujúcich cenách a stálych nákladoch*⁵ (ako vyvolať, resp. na čom založiť toto zrýchlenie – to je najzložitejší problém, o ktorý tu ide). Zvýšenie pridanej hodnoty, a najmä zisku vo väčšom počte podnikov by problém obnovy fixného kapitálu i podielu daní postavilo na iný základ. Ak by umožnilo (vzhľadom na očakávaný celkový daňový výnos) znížiť podiel daní na zisku (príp. viazať toto zníženie na objem investícií), bolo by možné realizovať úplnú obnovu fixného kapitálu, a súčasne so zaradovaním nových investícií (už oceňovaných v aktuálnych cenách) do prevádzky postupne vyrovnáť rozdiely medzi odpismi a cenami obnovovaného fixného kapitálu.⁶ To platí pre jednotlivé podniky i pre ekonomiku ako celok. Inou možnou cestou z daného stavu (alternatívou) je už len zánik podnikov, a to zrejme ešte pred ich úplnou dekapitalizáciou.

K podobnému výsledku by smerovali aj zmeny na strane daní. Premietnutie plných (alebo i čiastočne zvýšených) odpisov do nákladov, ktoré by znížilo zisk, a tým aj základ pre dane zo zisku, by muselo byť kompenzované zvýšením iných daní – z príjmov fyzických osôb, zo spotrebných daní a pod. Tie, ak by nemali ísť priamo z podnikových zdrojov, by sa vždy museli dotknúť aj zdrojov, ktoré sú na strane dopytu, a spätne sa prejaviť ďalším zúžením vnútorného trhu. Ak by nebol

⁵ Do akej miery je možné pri cenách, ktoré takmer polovici podnikov stále nepokrývajú ani prevádzkové náklady, dosiahnuť zrýchlenie v tvorbe zdrojov a za akých predpokladov, to je otvorená otázka, je to však otázka, do ktorej sa koncentruje aj celková problematika týkajúca sa prekonania terajšej nerovnováhy.

⁶ Vyrovnávanie rozdielov medzi odpismi a cenami nového fixného kapitálu sa už začalo. Odpisy z investícií realizovaných až po cenovom zvýšení vchádzajú do nákladov úrovnou, ktorá ich približuje existujúcim reprodukčným cenám fixného kapitálu. Okrem toho sa problémy čiastočne zmierňujú aj prostredníctvom režimu odpisovania.

tento úbytok trhu nahradený zrýchleným vývozom, došlo by aj k zníženiu HDP so všetkými sprievodnými javmi – prírastkami nezamestnaných, rastom jednotkových nákladov, bankrotmi atď.

3.5. Tlaky na rast nákladov podnikov a odčerpávanie podnikových zdrojov z vonkajšieho prostredia (z titulu verejných výdavkov)

Z toho, čo som doteraz uviedol o zmenách v ekonomike podnikov po výraznom poklese produkcie v dôsledku zúženia trhov a devalvovaní meny (a cien produkcie), je zrejmé, že podniky sa dostali (a to súčasne) pod dvojaký tlak:

- na jednej strane im trh limitovaný celkovým dopytom tvrdo vymedzoval/vymedzuje možnú úroveň cien (ktorú mohli prekračovať iba pod hrozbou rizika, že si znížia odbyt);
- na druhej strane, čelili/čelia rastu nákladov, ktoré vyvolával pokles produkcie, s dôsledkami, ktoré som sa snažil popísať v predchádzajúcich častiach state.

Popri uvedených vnútorných príčinách pôsobili na rast nákladov všetkých podnikov aj tlaky zo strany všetkých dodávateľských firiem. Spomedzi nich sa presadzovali zahraničné firmy, ktorých ceny rástli po devalváciách a pri kolísaní výmenných kurzov, a domáce firmy (resp. odvetvia) s monopolným postavením – dodávatelia energií, tepla, dopravných služieb a pod. Na ich ceny sa väčšinou vzťahovala regulácia, avšak tá zvyšovanie cien iba čiastočne tlmila. Nebolo ale v moci štátnej regulácie odstrániť príčiny týchto tlakov na rast nákladov, ktoré mali aj v týchto firmách (odvetviach) analogický pôvod ako v ostatných podnikoch, preto sa s istým oneskorením museli napokon presadiť. Uvediem v krátkosti, o čo tu ide.

3.5.1. Pokles národného produktu a jeho vplyv na ekonomiku odvetví dimenzovaných na istý objem národného produktu

Možno sa zhodnúť v tom, že v každej ekonomike existuje viacero odvetví, ktoré sú proporcionálne celkovému objemu produkcie, i keď je možné, že služby takýchto odvetví môžu krajiny získavať nákupom zvonka – energie, dopravné služby a pod. Platí však, že *pokiaľ sa takéto odvetvia v krajine rozvinuli a boli vybudované v proporcii k ostatným odvetviám národnej ekonomiky, t. j. k objemu produktu (potrieb) ostatných odvetví, ich ekonomika (náklady a hospodárske výsledky) je objemom tohto produktu (potrieb) trvalo podmienená*. To znamená, že môžu byť primerane rentabilné iba vtedy, ak poskytujú tovar či služby v rozsahu, ktorý zodpovedá ich optimálnemu využitiu. Vzťahuje sa to najmä na také odvetvia, ako železničná doprava, cesty, energetické siete, rozvod tepla, pary, plynu a pod. Pre všetky tieto odvetvia je charakteristický prevažujúci podiel stálych

nákladov, takže pri poklese objemu výkonu týchto odvetví sa ich celkové náklady veľmi nemenia. Pokles celkových výkonov však núti k zvyšovaniu cien za príslušné jednotky výkonu.

V slovenskej ekonomike sa pokles národného produktu azda najviac dotkol nákladov v železničnej doprave. V roku 1989 prepravili železnice na Slovensku 127 974 tis. ton. V roku 1991 to bolo 83 873 tis. ton, v roku 1994 už len 58 953 tis. ton. Zatiaľ najnižší výkon dosiahli železnice v roku 1999 – iba 49 115 tis. ton, čiže 38 % výkonu z roku 1989, čo zhruba zodpovedá aj percentu využitia kapacity. V osobnej doprave sa výkony vyvíjali podobne. V roku 1989 prepravili slovenské železnice 122 587 tis. osôb, v roku 1993 to bolo 86 727 tis. a v roku 1999 iba 69 431 (56,6 %). K miernejšiemu poklesu došlo vo vodnej a cestnej doprave. Najviac poklesla nákladná letecká doprava. V dôsledku toho je železničná doprava od roku 1991 stratová a strata narastá ďalej. Zvyšovanie cien za prepravu vedie podniky využívajúce doteraz služby železníc k ich nahradzovaniu inými formami dopravy. Podobne reagujú cestujúci v osobnej preprave. Výsledkom je, že aj po cenových úpravách straty ostávajú. Na tomto odvetví sa osobitne názorne ukazuje, že stratovosť sa nedá prekonať prostredníctvom cien. Každé zvýšenie sa prejaví poklesom dopytu po dopravných službách železníc, alebo (či súčasne) prenosom úhrady strát na iných – či už na podniky alebo na občanov. Strata pokračuje v železničnej doprave, avšak rast cien dopravných služieb zároveň zaťažuje čoraz viac aj náklady ostatných podnikov. Pritom je zrejmé, že tento trend má tendenciu pokračovať.

Východiskom môže byť iba dlhodobé akceptovanie stratovosti až do momentu vyrovnania výkonov s prepravnými kapacitami, postupné redukcie jednotlivých segmentov železničnej siete,⁷ alebo radikálne zníženie nákladov technologickými zmenami. V odvetví železníc je navyše mimoriadne naliehavým problémom aj obnova fixného kapitálu. Ak by sa v tomto odvetví zakalkuloval do nákladov už analyzovaný deficit pri úhrade obnovy fixného kapitálu z odpisov, skutočná stratovosť železníc by sa ešte podstatne zvýšila. Pretože v tomto prípade je vzhľadom na vážne bezpečnostné riziká osobitne riskantné obnovu fixného kapitálu dlhšie odkladať, ukáže sa tento deficit čoskoro vo svojej reálnej podobe.

Pokiaľ ide o dvetvia výroby a rozvodu elektrickej energie i plynu, rast nákladov vyvolaný poklesom celkového objemu produkcie ich nepostihol v takom rozsahu ako železnice. Rastúce náklady sa vo väčšom rozsahu prenášajú na odberateľské podniky, pretože spotreba energií v týchto podnikoch neklesala rovnakým tempom ako ich produkcia. Na mnohých úsekoch nebolo možné prispôbiť jej

⁷ Zatiaľ k veľkým zmenám nedošlo. V roku 1989 predstavovala dĺžka železničných tratí 3 660 km (Štatistická ročenka SR 1993). V roku 1999 sa stav takmer nezmenil. Podľa Štatistickej ročenky SR 2000 bola dĺžka železničných tratí v SR 3 665 km.

spotrebu poklesu výkonov, takže sa čiastočne prejavovala ako stály náklad. Narastajúce deficity v úhrade týchto nákladov sa postupne začali prejavovať vo zvyšovaní pohľadávok od dodávateľských podnikov a záväzkov po lehote splatnosti od odberateľských podnikov. Proces narastania dlžôb v tejto oblasti i konfliktov pri ich vyrovnávaní pokračuje a – ako je možné denne sledovať prostredníctvom všetkých masmédií – nadobúda až dramatickú podobu (zastavovanie dodávok, súdne kauzy a pod.). Na rozdiel od ostatných obchodných vzťahov medzi podnikmi, sprevádzaných takisto narastaním vzájomného zadlžovania, všetky dlžoby voči energetickým či plynárenským podnikom sú zvlášť chúlостivé. Hrozba prerušenia dodávok ohrozuje pokračovanie ich prevádzky, preto sú odberateľské podniky nútené vyrovnávať záväzky voči energetickým podnikom prednostne. Napriek tomu pohľadávky týchto podnikov od odberateľov energií narastajú. Tento aspekt je osobitne významný pri regulatívnom zvyšovaní cien energií, tepla či plynu. Na rozdiel od rastu cien v iných odvetviach, dotýka sa vždy nákladov v celej národnej ekonomike. *Pokiaľ tu je rast cien vynucovaný potrebou vyrovnáť tvorbu zdrojov v týchto odvetviach s nákladmi, deje sa tak pri súčasnom prehlbovaní nerovnováhy v ostatných odvetviach, kde väčšinou ceny tiež nepokrývajú úplne náklady.* Je zrejmé, že zvyšovanie cien elektrickej energie, plynu a tepla, ktoré azda zlepši ekonomické pomery v príslušných podnikoch a priblíži hladiny týchto cien európskej úrovni, nemôže sa neprejavíť v prehĺbení nerovnováhy vo všetkých podnikoch, ktoré tieto komodity nakupujú. *Obnova rovnováhy v niekoľkých odvetviach pôjde nesporne na úkor obnovy rovnováhy v národnej ekonomike.* Preferované odvetvia budú nevyhnutne prečerpávať zdroje zo všetkých ostatných odvetví, a to za situácie, keď ide o ich prežitie či zánik.

3.5.2. Verejná spotreba a jej tlak na čerpanie zdrojov z produktívnych odvetví

Zmenšujúce sa zdroje podnikov sú, okrem rastúcich nákladov, odčerpávané z čistej pridanej hodnoty (resp. národného dôchodku) prostredníctvom daní a iných transferov do oblasti verejnej spotreby. Pritom aj toto čerpanie je rovnako tvrdo determinované, alebo je aspoň pod rovnako silným tlakom ako popísaný rast nákladov. Aj tento tlak má pôvod v porušení rovnováhy, ktorá sa začala poklesom v tvorbe zdrojov pri trvajúcej spotrebe, resp. pri verejnej spotrebe, ktorá sa dostatočne neadaptovala (resp. nemohla adaptovať) na pokles v tvorbe zdrojov. Dôvody boli dosť podobné ako v prípade fixného kapitálu, reprezentovaného produkčnými kapacitami či kapacitami infraštruktúry.

Pripomeňme si, že rozsah verejnej spotreby sa do veľkej miery zakladá na „fonde“ (zásobe) verejných statkov, ktoré má krajina k dispozícii a ktoré poskytujú občanom služby či iné úžitky. Ide o nemocnice, školy, sociálne, kultúrne

a vedecké inštitúcie, obranný arzenál, vládne budovy a majetok, ktorý sa viaže k štátnej správe a patrí k nim dokonca i bytový fond a viaceré iné zložky. To všetko sa tiež budovalo proporcionálne k rastu národného produktu (národného dôchodku) a z neho sa udržiavalo a obnovovalo. V tejto súvislosti je druhotná otázka, či tieto statky boli, alebo neboli naozaj proporcionálne, či údržba a obnova sa vykonávali v súlade s potrebami, alebo sa zanedbávali, príp. sa nimi plytvalo. V každom prípade platí, že *len čo došlo k poklesu tvorby zdrojov, musel sa objaviť deficit prostriedkov potrebný na údržbu a obnovu, a to v pomere k stavu, ktorý tu bol pred poklesom*. Proporcionalita bola porušená. Rozsah porušenia a deficitu udávala veľkosť poklesu v tvorbe zdrojov a dĺžka jeho trvania.

Stav zdrojov pre verejnú spotrebu i rozsah ich použitia sa najviac premieta v príjmoch a vo výdavkoch štátneho rozpočtu. V jeho vývoji by sa mala odraziť aj zmena v úhrade tejto spotreby po poklese produkcie (najmä v roku 1991 a nasledujúcich rokoch). V údajoch štátneho rozpočtu vyčísľujúcich príjmy a výdavky sa prejavili iba isté nominálne zmeny, za ktorými sa skrývali aj štruktúrne zmeny. Aj tak sa však v príjmoch a vo výdavkoch neobjavil žiadny výraznejší skok (pozri indexy zmien rozpočtových príjmov a výdavkov). Rozpočtové schodky, ktoré sa začali objavovať, neodrážajú plne zmeny v objeme zdrojov.

T a b u ľ k a 6a

Príjmy a výdavky štátneho rozpočtu v rokoch 1989 – 1992 (v mil. Kčs)

Rok	Príjmy	Výdavky	Saldo
1989	123 681	124 228	-547
1990	129 613	129 499	114
1991	133 056	141 409	-8 353
1992	136 503	143 479	-6 976

Prameň: Štatistická ročenka SR 1993. Bratislava: Štatistický úrad SR 1994.

T a b u ľ k a 6b

Index zmien rozpočtových prostriedkov

	1990/1989	1991/1990	1992/1991
Príjmy	1.047	1.026	1.025
Výdavky	1.042	1.091	1.014

Prameň: Prepočet údajov zo Štatistickej ročenky SR.

Zmeny sa odohrali v cenách. Ak by sme príjmy i výdavky v roku 1991 vydělili indexom spotrebiteľských cien 1,779 a v roku 1992 indexom 1, 957,⁸ ukázalo by sa, že rozpočet disponoval prostriedkami, ktorých reálna hodnota (kúpna sila) poklesla v roku 1991 o 43,7 %, v roku 1992 o 46,5 % a v nasledujúcich rokoch klesala ďalej. Tento pokles sa dostatočne výrazne prejavil u všetkých správcov

⁸ Indexy zmien spotrebiteľských cien v rokoch 1991/1990 a 1992/1991.

jednotlivých rozpočtových kapitol. Kryli z nich iba najakútnejšie výdavky, mzdy, a výdavky s nimi spojené – spotreba energie, tepla a ostatné bežné výdavky, a odkladali všetko, čo sa dalo. Odkladali sa prevažne výdavky spojené s obnovou a údržbou stálych fondov. Už prvé roky naznačili, že zmenšené zdroje nebudú postačovať na zachovanie všetkých týchto fondov, ani na krytie bežných rozpočtových výdavkov. Vývoj, ktorý nasledoval, to plne potvrdil a potvrdzuje. V tejto súvislosti je však podstatné to, že napriek prudkému poklesu zdrojov a porušeniu rovnováhy vo sfére výroby bolo ťažko možné verejnú spotrebu úmerne redukovat'. Vyradiť z užívania časť nemocníc, škôl atď., ktoré boli k dispozícii, znamenalo výrazné zníženie životného štandardu a bolo politicky celkom neprieichodné a vlastne také je až doteraz.⁹ Preto sa aj tu (podobne ako nevyužívané kapacity v priemysle) prijalo či samovoľne presadilo ich užívanie, ktoré by sa dalo tiež označiť ako trvalo deficitné, resp. deficitné až do konečného užitia (ab utendi). Spolu s tým sa rozhodlo aj o príslušnom objeme zdrojov, ktoré bolo nevyhnutné odčerpávať trvalo z tej oblasti, kde sa tvorili – z podnikov. Pretože prostriedky čerpané z rozpočtov (resp. z daní) už dlhší čas pokrývajú iba najnutnejšie prevádzkové náklady, došlo k značnému odkladu v údržbe a obnove používaných fondov a deficit sa stáva stále akútnejší, narastá aj tlak na zväčšenie nepostačujúcich zdrojov. K nemu pribúdajú nároky na vyrovnanie úrovne miezd a plátov s reláciami plátov porovnateľných odborností vo výrobe či v okolitých štátoch. To všetko je možné uhradiť iba prerozdelením zdrojov. Zvyšovanie daní neprichádza do úvahy a spotrebné dane vedú k zužovaniu domáceho dopytu, a súčasne aj priestoru pre rast HDP i tvorby zdrojov. Vzhľadom na podnikové prostredie je nereálne očakávať, že v najbližšom období by mohlo dôjsť k nejakému výraznejšiemu zvratu. Čiže, tlak na podnikové zdroje z oblasti verejnej spotreby bude trvať.

4. Stav nerovnováhy a problém deficitných cien

Ak celková tvorba zdrojov nepokrýva úplne náklady produkcie (ako som sa snažil preukázať), potom sa ceny (v priemere) musia nachádzať pod úrovňou celkových nákladov. To, pravda, pripúšťa, že časť podnikov (príp. i celých odvetví) pri daných cenách plné náklady uhrádza, vytvára zisk a obnovuje, resp. i rozširuje

⁹ Na ilustráciu uvediem stavy niektorých významných sociálnych a kultúrnych zariadení v rokoch 1989 a 1999

	Školy			Nemocnice lôžka	Divadlá	Múzeá	Galérie	Knižnice
	základné	stredné	vysoké					
1989	2 295	128	16	63 085	21	61	18	2
1999	2 471	209	18	60 169	41	78	22	2

fixný kapitál. Vyplýva však z toho aj to, že časť podnikov vykazuje stratu. Už som uviedol, že od roku 1991 sa to týkalo približne polovice podnikov (54,4 % r. 1992; 57,5 % r. 1993; 56,1 % r. 1994; 57,3 % r. 1995; 55, 0 % r. 1996; 52,1 % r. 1997 ...; 38,5 r. 2000). Percento stratových podnikov má síce tendenciu postupne klesať, avšak stále zostáva pomerne vysoké na to, aby bolo možné konštatovať, že ceny sa už vyrovnali s nákladmi a tvorba zdrojov so spotrebou – najmä, ak si pripomenieme už analyzované deficity zdrojov pri obnove fixného kapitálu, vysoké zadĺženie,¹⁰ ktoré prostredníctvom úrokov a splátok odčerpáva použiteľný zisk i niektoré ďalšie javy. Fakt, že ceny nepokrývajú plné náklady výroby, je azda dostatočne preukázateľný. Otvorenou otázkou však ostáva, ako je možné, že podniky pri trvajúcej stratovosti a postupnej dekapitalizácii pokračujú vo výrobe aj po privatizácii.

Ekonomické teórie totiž s takouto možnosťou (pokiaľ viem) neuvažujú a podmienky kapitalistickej ekonomiky ju celkom určite (princiipiálne) vylučujú. Súkromné osoby predsa nemôžu prijať podnikanie spojené s postupnými úbytkami kapitálu.

V inom svetle sa však takáto možnosť ukáže, keď ju uvedieme do súvislosti s pomermi, ktoré sa otvorili po vstupe na voľné trhy. To znamená, keď strata trhov (dopytu) okamžite znížila produkciu a naznačovala nevyhnutnosť redukcie časti výrobného potenciálu, a keď si pripomenieme, že tlak tu stále ešte smeroval nie na súkromných vlastníkov, ale na štátne podniky. Štátne podniky po prudkom náraste cien a klesajúcom dopyte a v snahe prežiť, t. j. udržať výrobu, a najmä zamestnanosť, boli všade ochotné pokračovať vo výrobe dovtedy, kým mali prostriedky aspoň na úhradu prevádzkových nákladov. V tejto snahe podniky podporovala aj politika štátu i zamestnanci. Kritickým, avšak nie absolútnym limitom udržania výroby sa tak stali výnosy (a im zodpovedajúce ceny) umožňujúce obnoviť nákup surovín, energií a vyplácať mzdy. Uvedený počet stratových podnikov dokumentuje, v akom rozsahu pokračovala výroba aj pod týmto limitom. Meškaanie mzdových výplat, narastanie záväzkov a pohľadávok po dobe splatnosti sú iba tým najviac viditeľným sprievodným javom výroby, pri ktorej spotreba výrobných faktorov prevyšovala ich úhradu. Menej viditeľným, avšak podstatne väčším deficitom bola postupná dekapitalizácia,¹¹ ktorá sa týkala aj väčšiny ziskových

¹⁰ Bankové úvery k 31. 12. 2000 dosahovali 336,3 mld Sk (z toho priemysel 126,2 mld Sk), záväzky nefinančných organizácií k 31. 12. 2000 boli 422,8 mld Sk, z toho po lehote splatnosti 113,5 mld Sk, okrem toho úvery u zahraničných veriteľov vyše 11 mld USD.

¹¹ Popri zahraničnom dlhu a iných formách zadĺžovania uvádza J. Kornai aj zadĺžovanie na konto odsúvania obnovy kapitálu: „... resty, které vznikají jako důsledek odsunutí investiční činnosti, představují formu dluhu, který budou muset spláčet budoucí generace namísto té dnešní...“ KORNAI, J.: Placení účtů za gulášový komunismus. Politická ekonomie, 46, 1997, č. 2, s. 160.

podnikov. V takejto situácii sa zhodnocovanie kapitálu, ako základný hybný motív kapitalistickej výroby, muselo dostať na vedľajšiu koľaj, a kým trvalo, štátne vlastníctvo nemalo šancu sa presadiť. Keďže podniky sa usilovali predovšetkým o prežitie – o udržanie výroby a zamestnanosti – prijali každé ceny, ktoré im to umožňovali aspoň v najbližšom období. A to nezávisle od toho, či štátna moc uvoľnila menovú politiku (a po náraste cien, ktorý poháňalo znehodnocovanie meny, rástli aj dôchodky), alebo začala uplatňovať reštriktívnu politiku. V oboch prípadoch tendovali ceny k hranici úhrady na úrovni nákladov, ktoré by bolo možné nazvať „nákladmi prežívania“ a ceny „cenami prežívania“.

Po privatizácii museli aj noví vlastníci ustálené cenové hladiny akceptovať. Pokiaľ sa neprispôbili nákladmi, nemali inú možnosť než pokračovať vo výrobe. Pokračovali aj vtedy, keď nemali zdroje na obnovu kapitálu, ba aj vtedy, keď produkovali so stratou. Aj oni uprednostňovali prežitie podnikov pred úbytkami kapitálu.

Okrem toho, pretože deficit produkovaných zdrojov a stratovosť boli hromadným javom, chýbali aj dostatočne silné podnety k zániku stratových podnikov. K bankrotom sa pristupovalo a doteraz sa pristupuje až vtedy, keď sa vyčerпали všetky možnosti ďalšej existencie.

To je, pravda, iba veľmi hrubá charakteristika atmosféry, v ktorej sa presadil fenomén deficitných cien, ktorý je inak naozaj nezlučiteľný s mechanizmami trhovej ekonomiky. Kým ale trvá, je najkoncentrovanejším výrazom stavu nerovnováhy národnej ekonomiky. Vo všetkých jej článkoch, kde ceny nepokrývajú plné náklady výroby, začínajú aj všetky ostatné jej prejavy, ktoré najvýraznejšie charakterizujú súčasné podnikové prostredie – bujnenie nesplateľných úverov, nevyrovnávané medzipodnikové záväzky, transakcie prekračujúce zákon a podnikateľskú etiku, a napokon bankroty.

V tejto súvislosti sa v krátkosti pozastavím pri osobitnom jave, ktorý dokresľuje uvedené prejavy deformovaného podnikateľského prostredia, ktoré sú v istom zmysle ich priamym výrazom (napr. porušovanie záväzkov, „tunelovanie“ a pod.), a to pri tzv. mäkkom rozpočtovom ohraničení.

„Zvláštni hrozbu predstavuje propad v realizaci investičních projektů s pomalou návratností a dlouhou dobou výstavby. Sem lze zahrnout investice do infrastruktury a rozvoj vědeckého výskumu...“ C. d., s. 161.

„Další část šířejí definovaného dluhu představují legislativní úlevy podporující budoucí spotřebu. Jedná se o přísliby zákonem garantovaných penzí, přídavků a mateřských příspěvků na děti, nemocenských podpor a všech dalších sociálních plateb. To jsou směnky vystavené současnou generací, jež bude muset splácet generace budoucí...“ C. d., s. 161.

Kornai si však všima niektoré časti spotreby prevyšujúcej zdrojovej možnosti krajiny, akoby dôsledku „gulášového komunizmu“, resp. – ako pripúšťa – „gulášového postkomunizmu“ (s. 153), čiže osobitných podmienok Maďarska. Nazdávam sa však, že nešlo o dôsledok „komunizmu“, ani o zvláštnosť Maďarska.

4.1. Deficitná tvorba zdrojov a prežívanie stavu mäkkého rozpočtového ohraničenia

Ide o postoj k zdrojom, ktorý označuje J. Kornai v iných podmienkach ako mäkké rozpočtové ohraničenie. Ak ho pojmovo charakterizuje miera voľnosti (možnosti) prekračovať (pri užívaní) limit vlastných zdrojov (resp. rozpočtových), čo vždy predpokladá prístup aj k iným než iba k vlastným zdrojom (na základe úveru, alebo z nejakého iného titulu ako vlastnickeho, napr. na základe spravovania nejakých cudzích zdrojov či iných oprávnení), potom podľa výsledkov, resp. následkov (čiže kvantitatívne) „mäkkosť“ *rozpočtového ohraničenia azda najlepšie charakterizuje výška zadlženia* (v pomere k HDP, k čistému dôchodku, alebo k majetku, ktorým možno úvery uhradiť) *a objem majetku, ktorého sa subjekty zmocnili bez úhrady* (napr. v procese privatizácie – podniky, vklady v zahraničných bankách a pod.).

V našich podmienkach sa nielenže zachovali (zachovávajú) možnosti prekračovať rozpočtové ohraničenia (disponovať aj cudzími zdrojmi), ale navyše sa tu vytvorila ohromná nasávaca sila, ktorú generovalo (generuje) množstvo článkov (subjekty usilujúce sa o privatizáciu, podniky pred bankrotmi, banky pred krachom, insolventné obce atď.) zoči-voči hroziacemu zániku a tá postupne vťahuje do sféry užívania všetko, čo sa dá. Najskôr zdroje zo štátneho majetku (na úkor dekapitalizácie, ako aj užívanie verejných fondov bez obnovy), potom úspory obyvateľstva uložené v bankách (prostredníctvom rizikových úverov poskytovaných bankami, ktoré neskôr sanuje štát z daní), daňové výnosy, výnosy z privatizácie, vynútené úvery z medzipodnikového styku (neplatením splátok, alebo odkladom ich platenia), a napokon zahraničné úvery.

Hlavný problém mäkkého rozpočtového hraničenia v ekonomike, ktorá sa nachádza v nerovnováhe, je v tom, že tento fenomén je fakticky podmienkou prežívania tejto ekonomiky. Ak veľká časť podnikov nemá zdroje na úhradu prevádzkových nákladov a ešte väčšia časť na obnovu fixného kapitálu, akoby mohli pokračovať, bez permanentného používania cudzích zdrojov? To isté platí o pokračovaní verejnej spotreby. Uznatie tohto faktu značne problematizuje možnosti prekonať mäkké rozpočtové ohraničenie iba prostriedkami zákona (jeho vynuovením).

Žiadne „mäkké ohraničenie“ však nie je bezhraničné. Podniky, ktoré nestačili obnoviť kapitál, neadaptovali štruktúry, nenašli pre svoje produkty dostatok trhov a nevtesnali svoje náklady do platných cien (nestali sa rentabilnými), skrachovali, alebo krachujú, rovnako ako banky s nedobytnými úvermi, nemocnice, školy a rôzne kultúrne ustanovizne (postupne zmenšili, alebo zmenšujú svoje počty, lebo nemajú na opravy či údržbu, za rôzne sociálne bezplatné služby sa začína platiť atď.). Čiže, tie zdroje, ktoré tu boli k dispozícii a využívali sa bez toho, žeby sa

priebežne obnovovali, sa už vyčerpali, alebo sa blížia k vyčerpaniu. K zmenám postupne dochádza aj zo strany zahraničných zdrojov, a to: v prípade podnikov vtedy, keď poskytnuté úvery sa priblížili k obvyklému oceneniu ich súkromného majetku, použiteľnému ako záloha na zaplatenie; v prípade štátu – k hodnote majetku, určenému na privatizáciu, a k daňovému výnosu krajiny, pri zaťažení tohto výnosu už existujúcimi splátkami úverov a úrokov.

Po viac ako desiatich rokoch čerpania zo zdrojov, ktoré prevyšovali vlastnú tvorbu jednotlivých krajín (disponibilný, ale neobnovovaný fixný kapitál, verejné fondy, infraštruktúra a všetky druhy úverov, najmä zahraničných, resp. niektoré ďalšie nie vlastné zdroje), sa dá celkom oprávnene očakávať, že možnosti, ktoré dovoľovali udržiavať spotrebu nad úrovňou vlastnej tvorby zdrojov, sa postupne vyčerpali (vyčerpávajú) a priblížili (približujú) sa k hranici, kde sa doterajší stav „mäkkého rozpočtového ohraničenia“ končí. *Dá sa predpokladať, že stojíme na prahu prechodu k „tvrdému rozpočtovému ohraničeniu“.* To azda ovplyvní aj šance zvýšiť účinnosť opatrení zameraných na vynucovanie práv a dodržiavanie zákona.

5. Podnikové prostredie a privatizácia

V súvislosti s analýzou podnikového prostredia sa často otvára otázka podielu privatizácie na jeho súčasnom stave. Neutešený stav v podnikoch sa neraz pripisuje spôsobu privatizácie, za ktorý sa robí zodpovednou tá politika, ktorá ho uplatňovala či preferovala. K tomu sa však žiada pripomenúť, že azda všetky ťažkosti podnikov, ktoré dnes zaťažujú podnikové prostredie, sa začali ešte pred spustením privatizácie. Žiadna z foriem *privatizácie*, ktorá sa zvažovala či nakoniec uplatnila, *nemala na ich počiatočný výskyt žiadny vplyv*. Mohla azda iba poskytovať väčšie či menšie šance na ich prekonanie, a neskôr ich mohla viac alebo menej prehľbiť. Dá sa bez zveličovania povedať, že väčšina nových vlastníkov nadobudla vlastnícke práva k podnikom, ktoré už boli v kritickom stave – väčšinou produkovali iba v časti svojich produkčných kapacít, boli značne zadlžené, z výnosov produkcie často neboli schopné uhradiť ani svoje prevádzkové náklady (nakúpiť suroviny, platiť energie, a nezriedka ani mzdy), a pokiaľ dosahovali nejaký zisk, tak spravidla nepostačoval (ako som už uviedol) na obnovu fixného kapitálu a rôzne potrebné reštrukturalizácie. K tomu navyše pribudli záväzky, ktorými podniky zaťažil samotný akt privatizácie, predovšetkým zaplatenie privatizovaného majetku. V prevažnej väčšine prípadov išlo o zaplatenie zo zdrojov, ktoré sa ešte len mali vyprodukovať v získaných podnikoch, pričom na prvé splátky z ceny podnikov, ktoré bolo potrebné zaplatiť vopred, si brali úvery, čím svoje záväzky zaťažili aj úrokmi. V týchto podmienkach sa ocitli všetci noví

vlastníci nezávisle od toho, ako vlastnícke práva nadobudli (t. j. pri všetkých spôsoboch privatizácie).

Vymenoval som tu iba – takpovediac – základný blok problémov, pred ktorými stáli viac-menej všetky podniky a všetci noví vlastníci. Okrem tohto bloku existovalo v každom jednom podniku, odvetví, regióne množstvo problémov osobitných, ktoré zaťažovali akoby navyše. S nimi sa vlastníci mohli vyrovnat' len vtedy, ak by sa im podarilo pozdvihnúť tvorbu zdrojov (t. j. zisky a odpisy) na úroveň umožňujúcu obnovu fixného kapitálu pri cenách jeho nových prvkov (strojov, zariadení, budov), ktoré (ako som už uviedol) prevyšovali úroveň odpisov. Okrem toho museli zo zdrojov vytvoriť primeraný obežný kapitál alebo hradiť vysoké úroky za prevádzkové úvery, platiť vysoké dane a odvody do sociálnych fondov a umorovať úvery a iné.

Toto všetko bolo ťažko možné bez obnovenia produkcie na úroveň obvyklého využívania výrobných kapacít. Limity dostatočného využitia boli pre jednotlivých vlastníkov značne rôzne, ich naplnenie však zd'aleka nebolo vecou ich individuálnej zdatnosti. Pokiaľ ich produkciu berieme ako súčasť celkovej ponuky v daných krízových podmienkach, mohli svoje kapacity využívať iba v hraniciach celkového dopytu, z ktorého väčšiu časť predstavoval dopyt domácich kupcov. Isteže mohli svoje individuálne ponuky tomuto dopytu do istej miery prispôbovať, jedni mohli obstáť na úkor iných, nemohli však objem celkového dopytu svojimi individuálnymi aktivitami zväčšiť. Ten závisel od celkovej úrovne dôchodkov, a tá zasa od celkového stavu ekonomík, pomeru týchto ekonomík k voľným trhom (menovým kurzom, obchodným bilanciami) atď.

Ako vidno, snažím sa tu aspoň čiastočne priblížiť reálny stav v podnikoch, v ktorých mali noví vlastníci „odohrať“ svoju historickú úlohu (t. j. dokázať prednosti súkromnej kapitalistickej ekonomiky), a aby som demonštroval, ako bolo iluzórne očakávať, že iba súkromná motivácia bude postačovať na prekonanie bariér, ktoré sa pred vlastníkami objavili. K tomu treba doplniť, že súkromné vlastnícke právo v tých podmienkach zd'aleka nezakladalo motiváciu, ktorá by bola porovnateľná s historicky rozvinutou motiváciou vlastníkov vo fungujúcich kapitalistických ekonomikách.

Je iste pravda, že nadobudnutím vlastníckych práv sa príslušné súkromné osoby stali rozhodujúcou silou v podnikoch i v celej ekonomike. Avšak hoci od nich závisel osud podnikov (a teda aj ekonomiky krajiny), oni sami žiadne veľké riziká na seba neprevzali. Prakticky nič nemohli stratiť – azda iba získať menej, ako očakávali. Preto nielen motiváciu, ale aj účinnosť (vplyv) ekonomických tlakov na správanie (najmä keď ide o bytie či nebytie podnikov) ťažko porovnávať s typovým správaním kapitalistických vlastníkov. Zánik podnikov nebol pre nich „otázkou života

a smrti“, ak sa mám vyjadriť slovami J. Kornaia.¹² Práve to však umožňovalo a umožňuje takú dlhú agóniu stratových podnikov.

Rozhodujúcim momentom pre nových vlastníkov po nadobudnutí vlastníckych práv bolo vlastné ocenenie predpokladov konkrétnych podnikov pre ďalší rozvoj a porovnanie zistených perspektív s možnosťami speňaženia (kapitalizácie či zhodnotenia) vlastníckych práv iným spôsobom ako podnikaním. Keď zistili reálny stav vecí i perspektívy ďalšej existencie získaných podnikov, pochopili, že v daných podmienkach je obnova rovnováhy vo väčšine stratových podnikov nad ich sily (a často i nad reálne možnosti). Podľa toho napokon konali.

K privatizácii a transakčným nákladom iba niekoľko poznámok: Náklady na privatizáciu boli vo väčšine prípadov povestným posledným klincom do rakvy, i keď asi v žiadnom prípade sa cena podnikov nezaplatila. S odstupom rokov je dnes už zrejmé, ako naivné bolo očakávať, že noví domáci vlastníci budú môcť zaplatiť z výnosov podnikov, ktoré boli „na kolenách“, „privatizačné ceny“ podnikov.¹³ Predpokladať niečo také v ochromených ekonomikách transformujúcich sa krajín (TK) bolo priam absurdné.¹⁴ Napriek tomu sa „hra“ s predajom štátnych podnikov musela odohrať – ved' okrem priameho rozdelenia podnikového majetku občanom („kupónová privatizácia“) a predaja zahraničným záujemcom tu žiadny prijateľný titul, umožňujúci prenos vlastníckych práv na súkromné osoby bez použitia veľkého domáceho kapitálu, neexistoval.¹⁵ Aj keď privatizačné predaje štátnych podnikov, ako aj „kupónové rozdelenie“ možno právom nazvať hrou (t. j. transakciou, ktorá čosi iba simuluje), ani jedna, ani druhá transakcia sa neobišli bez značných nákladov, ktoré na čas zablokovali či neproduktívne strovilí značné zdroje vo všetkých TK.

¹² Avšak, keby aj bol, možno pochybovať, či by dosiahli podstatne odlišné výsledky. Bolo by pravdepodobne viac súkromných tragédií, a možno celkové straty na produkčnom potenciáli by boli nižšie.

¹³ V štúdií *Vplyv privatizácie na ekonomiku Slovenskej republiky* (Ekonomický časopis/Journal of Economics, 43, 1995, č. 2, s. 82 – 99) som dokazoval nemožnosť takúto cenu zaplatiť, pretože v žiadnej, ani ekonomicky prosperujúcej krajine nemôže existovať pohotovú (voľnú) kapitál, navyše v peňažnej forme, schopný zaplatiť väčšinu jej produkčného potenciálu. Tým menej to bolo možné očakávať pri akútnom nedostatku kapitálu, aký bol v SR.

¹⁴ V článku *Problematické postuláty privatizácie* (Hospodárske noviny, č. 108, 6. júna 1995) som v roku 1995 písal o ilúziách, že predajmi štátnych podnikov sa získajú dodatočné zdroje: „... o to, čo budú musieť noví vlastníci platiť za kúpu podnikov, sa musí znížiť ich zdaniteľný výnos, a tým aj objem daní. Ak štát nevyberie potrebný objem daní, bude musieť vypomôcť FNM z výnosov predajov, pričom je vedľajšie, či sa tak stane úhradou rozpočtového schodku, alebo tak, že vyrovná nejaký iný verejný záväzok štátu.“

¹⁵ Pritom, ak by sme dnes aj hypoteticky pripustili predsa len nejaký spôsob, ktorý by osobám na čele podnikov niektorej z TK umožnil stať sa ich vlastníckmi bez zaplataenia ceny majetku, je nepravdepodobné, žeby tieto osoby krízovú situáciu v podnikoch a v ekonomike krajiny prekonali bez znehodnotenia časti existujúceho výrobného potenciálu, bez redukcie spotreby domácností i redukcie verejnej spotreby, žeby sa vyhli fenoménu nezamestnanosti, vysokému zadlženiu a viacerým ďalším negatívnym dôsledkom, ktoré aj súčasný krízový stav sprevádzajú.

Privatizácia v každom prípade vyhrotila v podnikoch už aj tak existujúci nedostatok zdrojov. Ten bol takmer všeobecný. Odlišoval sa iba mierou – navonok hlavne tým, že niektoré podniky už nemali čím platiť a boli odkázané na cudzie zdroje, iné síce mohli uhrádzať prevádzkové náklady a vykonávať bežnú obnovu, avšak i tie boli trvalo ohrozené insolventnosťou iných. Akútny tlak na úverové zdroje, nesplácanie medzipodnikových záväzkov a pohľadávok, daní a ostatných platieb, s ktorými vždy rátal niekto iný, aby mohol zaplatiť inde, to všetko viedlo k neprehľadnému blokovaniu finančných tokov, k hromadnému porušovaniu pravidiel a k rozkladu finančnej disciplíny, ktorá sa postupne prejavila stratami aj v podnikoch, ktoré by sa inak azda mohli so svojimi záväzkami vyrovať. Bariéry objektívne znemožňujúce plnenie nereálne prijímaných (uzatváraných) záväzkov, rozvrátený stav finančných tokov i nedokonalosť zákona a slabosť štátnej moci nevyhnutne viedli k porušovaniu bežných pravidiel obvyklého podnikania a rýchlo prerástli i rámec legality. Kriminalita, ktorá tu získala živnú pôdu, poskytovala možnosti obohacovania bez vynaloženia podnikateľského úsilia (praktikami „čiernej ekonomiky“), únikmi zdrojov pred zdanením, do zahraničných bánk, prenosom nákladov na iné subjekty a pod.

To všetko predstavuje iba neúplnú charakteristiku ekonomickej situácie a prostredia po privatizácii, v ktorom sa – okrem iného – formovali základné postoje vlastníkov k perspektívam podnikov, ktoré nadobudli v privatizácii. Na tejto situácii, ktorej hlavnou črtou bol všeobecný nedostatok zdrojov (všeobecný, pretože sa týkal podniku, štátneho rozpočtu, celkového dopytu v pomere k potenciálnej ponuke, domácností i verejných inštitúcií), mohol spôsob privatizácie iba máločo zmeniť. Čiastočne azda iba predaj zahraničným kupcom. Je však nerealistické nazdávať sa, že zahraničný kapitál by vdýchol život podstatne väčšiemu počtu podnikov v TK, než ktorý bol odsúdený na postupné odumieranie¹⁶ zoči-voči zahraničným voľným trhom a zahraničnej konkurencii. Je však pravda, že viaceré podniky mohli prežiť a prispieť k udržaniu aj väčšej časti domáceho trhu. Prínos ostatných možných spôsobov privatizácie je už ťažšie preukázateľný, avšak nemožno ho bagatelizovať. Preukázateľnosť rozdielnych transakčných nákladov sťažuje to, že ich nemožno redukovať iba na priamo vynaložené zdroje štátu (krajiny) a porovnávať ich s dosiahnutými efektmi. Zdroje, ktoré sa preliali na osobné účty, do zahraničia, vyvolali dodatočné náklady, zablokovali toky prostriedkov medzi podnikmi, bankami, štátom, ovplyvnili vývoj meny, zahraničných bilancií atď., sotva niekto vyčíslil.

¹⁶ „Že zahraniční ekonomové, ale hlavně zahraniční poradci doporučovali privatizaci do rukou cizího kapitálu je jen logické – byli za to poměrně slušně placeni peněží těch, kteří si jejich poradenství objednávali. Vážní zahraniční zájemci usilovali jen o pár vybraných podniků, a to ještě chtěli pro sebe získat mimořádně příznivé podmínky. Škoda Mladá Boleslav je toho ideálním příkladem. Podniky neprodatelné do ciziny zůstaly v rukou domácích a v každé chvíli bylo jasné, že jejich budoucnost nebude nijak růžová.“ Václav Klaus.

Podobne je to s postojmi, od ktorých sa čakalo oživenie podnikovej ekonomic. Pri rozhodovaní o zhodnotení vlastníckych práv nebola na strane vlastníkov bezvýznamná ani istá sebareflexia – ocenenie vlastných odborných predpokladov pre výkon činností spojených s podnikaním, najmä v kontexte s konkrétnym usporiadaním vlastníckych vzťahov (akcie, spoluvlastníctvo, výška podielov a iné).¹⁷

Privatizáciou získané vlastnícke práva mohli súkromné osoby zhodnotiť (pre seba) nielen úspešným podnikaním v príslušných podnikoch, ale aj predajom týchto práv. Zhodnotenie (speňaženie) vlastníckych práv sa teda až tak úzko neviazalo na konečný osud podniku. Preto vlastníci, ktorí vyšli z privatizácie, neboli nútení „všetkým silami bojovať“ za prežitie podnikov“ (v mnohých prípadoch by to bolo aj márne). Mali vždy viacero možností profitovať aj zo stratových podnikov. Preto boli ochotní udržiavať ich pri živote, aj ako stratové (často s rýchlo prebiehajúcou dekapitalizáciou – to vysvetľuje už spomínané „prežívanie“ pri trvajúcej stratovosti), ale sa ich zbaviť aj vtedy, keď perspektívu mali.

Opisujem tu iba všeobecnú možnosť. Jej využitie sa zaiste modifikovalo podľa toho, či vlastnícke právo k jednotlivým podnikom získal jeden vlastník, malý, či väčší počet vlastníkov, či išlo o malých, alebo väčších akcionárov, ktorí mohli, alebo nemohli na podnik uplatňovať svoj vplyv (*insiders, outsiders, corporate governance*) a pod.

Rôzne privatizačné postupy vyvolali odlišné vlastnícke pomery v krajine a tie zasa vytvárali rozdielne predpoklady pre známe manipulácie so spájaním, s rozdeľovaním podnikových jednotiek (a v závislosti od toho aj s najrôznejšou alokáciou záväzkov a efektov, s praktikami „tunelovania“ atď.). V krajnom prípade bolo možné podnikový majetok rozpredať po častiach a firmu nechať zaniknúť.¹⁸ Všetky tieto praktiky zrejme ovplyvňovali postprivatizačné procesy a vývoj

¹⁷ To do veľkej miery záviselo od toho, koho do čela podnikov vyniesla privatizácia, čo sa obvykle spája so zvolenými metódami. Stav si žiadal skúsených manažérov, avšak to nezaručoval žiadny z uplatňovaných spôsobov privatizácie. V osobitnej súťaži, akou privatizácia nesporne bola, rozhodovali väčšinou iné osobné predpoklady (napr. politické kontakty) ako tie, ktoré sú významné pre úspešné podnikateľské výsledky. To sa muselo zoči-voči podnikateľským problémom, ktorým bolo treba okamžite čeliť, skoro prejavíť.

¹⁸ Lubomír Mlčoch v článku *Postsuverénní stát v situaci nedokončené transformace*, odvolávajúc sa na štúdiu P. Mertlíka *Emerging Ownership Structure in Central and Eastern Europe*, publikovanú v *Acta oeconomica pragensia* (8, 1998), píše: „Nezvrátne absolútne ztráty, o nichž mluví Mertlík, mají podobu prohospodařených, zdecimovaných podniků a aktiv přelitých do neproduktivní podoby osobních majetků části privatizátorů, těchto smutných vítězů české privatizace. Majetky, kterých se zmocnili, nedovedou produktivně rozmnožovat, ale zato vynikají v profesionálním lobbizmu, ve vytváření zákonodárních a právních překážek, které jim mají umožnit, aby nepřišli o své soukromé vlastnictví – jak mu oni rozumějí –, o to, co je jejich a co již ani nemá pozitivní tržní hodnotu, ale co stále dává příležitost k morálnímu hazardu se státem, k dobývání renty na státu.“ *Finance a úvěr*, 49, 1999, č. 11, s. 642.

vlastníckych pomerov, čo sa samozrejme neobišlo bez istých následkov na ekonomiku. Ťažko sa však dá preukázať jednoznačný vplyv na ekonomické efekty alebo defekty.¹⁹

6. Rekapitulácia problému a záver

Od liberalizácie zahraničnej výmeny mala SR (podobne ako ostatné tranzitívne krajiny) k dispozícii produkčný potenciál, ktorý prevyšoval pôvodný domáci dopyt i pôvodný dopyt po slovenských výrobkoch a službách na zahraničných trhoch. Čiastočné využívanie tohto potenciálu výrazne zhoršilo efektívnosť výroby natoľko, že tvorba zdrojov prestala postačovať na plynulú obnovu potenciálu i na udržiavanie úrovne verejnej spotreby. Prekonanie tohto stavu nútilo vrátiť tvorbu zdrojov na úroveň, ktorá by zodpovedala vzniknutej úrovni spotreby, alebo urýchlene redukovať spotrebu – vyrovnáť ju s tvorbou zdrojov. Redukcii spotreby (verejnej, i tej, ktorá súvisela s udržiavaním a reprodukciou nadmerného produkčného potenciálu) bránila, ako som sa snažil ukázať, najmä fyzická existencia objektov (fondov) tejto spotreby, silná zotrvačnosť spoločnosti na dosiahnutom stave, ale i mnohé ďalšie prekážky.

Na obnovu tvorby zdrojov existovali pre krajinu na začiatku dve možnosti či dva smery:

a) nájsť pre nevyužívaný potenciál nové trhy a na tomto základe zvyšovať ponuku;

b) budovať nové kapacity, príp. investovať do reštrukturalizácie a modernizácie a ísť (zjednodušene povedané) na nové trhy s novou ponukou.

Obidva smery neboli alternatívne, nevyklúčovali sa. Bolo ich možné uplatňovať súčasne. *Efekty však boli v obidvoch prípadoch podmienené uplatnením na trhu.* Rozdiel bol v tom, že pri prvej možnosti mohli byť v prípade úspechu (rozšírenia trhov pre existujúce kapacity) výsledky vyššie ako efekty, ktoré sa obvykle viažu na jednotku investícií, zatiaľ čo pri druhej možnosti sa výsledky úzko viazali na objem investícií, na ktoré krajina vlastné zdroje nemala. Investície limitovali možné prírastky, no nezaručovali ich. Preto tento variant hrozil rizikom, že v prípade nedostatočného rozšírenia trhov sa prehĺbi iba spotreba zdrojov – že sa zvýšia náklady bez dostatočného zväčšenia výnosov (ak prírastky výroby nenájdu primeraný odbyt, alebo nebudú dostatočné). Navyše, tento variant sa mohol v danej

¹⁹ „... Privatizační proces předurčuje budoucnost každého privatizovaného podniku; na druhé straně neexistuje žádná významná korelace mezi formou privatizace a ekonomickými výsledky (včetně efektivity, produktivity a ziskovosti), privatizovaných podniků.“ Pavel MERTLÍK: Privatizace po česku: 5 let putování od veřejného k veřejnému vlastnictví? Politická ekonomie, 44, 1996, č. 4, s. 513.

situácii realizovať iba s pomocou zahraničných zdrojov, väčšinou úverových, čo zvyšovalo hranicu nevyhnutnej (limitnej) efektívnosti. *Investície zo zahraničných zdrojov mohli pomôcť riešiť nerovnovážnu situáciu iba vtedy, keby efekty z nich prevýšili splátky a úroky (príp. ak by v stanovených termínoch dovolili uhrádzať aspoň splátky a úroky).* V opačnom prípade museli viesť iba k prehĺbeniu deficitu v tvorbe a v použití zdrojov. Treba ešte pripomenúť, že riziká spojené s investíciami, financovanými zo zahraničných úverových zdrojov, sa mohli meniť v celom priebehu splácania dlhov, najmä v závislosti od vývoja meny a faktorov, ktoré vplývajú na zmeny jej kurzov. V prípade poklesu rastu HDP, vzniku vysokého schodku štátneho rozpočtu, po devalvácii meny sa splátkové podmienky i relácie mohli stále zhoršovať. Eliminovanie takýchto zmien si žiadalo pomerne dlhodobo stabilizovaný rast produktu.

Naproti tomu, oživenie pôvodného produkčného potenciálu, podmienené získaním nových trhov, sa mohlo stať (v určitom časovom intervale) faktorom, ktorý by znižoval náročnosť investícií na obnovu rastu, presnejšie povedané, na obnovu porušenej rovnováhy. Rozmer tohto faktora sa však nerovnal celkovému rozdielu medzi pôvodným a využívaným potenciálom. Časť podnikov stratila svoje trhy definitívne ihneď po liberalizácii, preto by bolo nerealistické predpokladať, že bolo (je) možné oživiť tento potenciál v plnom rozsahu. Z toho ale vyplýva, že nebolo možné obnoviť ani tvorbu zdrojov na úroveň tej spotreby, ktorá sa nedala okamžite redukovať, bez osobitných investícií. V každom prípade však to, čo bolo možné z pôvodného potenciálu využiť v nových podmienkach, predpokladalo silnú angažovanosť podnikových subjektov a priaznivé objektívne predpoklady, ktoré boli v jednotlivých odvetviach či regiónoch značne rozdielne. Okrem toho, možnosť rastu výroby a zdrojov na základe využitia pôvodného podnikového potenciálu existovala (existuje) iba dočasne, t. j. v hraniciach životnosti dožívajúcich segmentov tohto (čiastočne využívaného) pôvodného potenciálu. Po uplynutí istého kritického obdobia, ktorý bol (je) pre jednotlivé podniky rôzny, oživovanie pôvodného potenciálu sa muselo postupne stávať nákladnejšie ako investície „na zelenej lúke“. Podniky, ktorým sa počas životnosti ich kapitálových fondov nepodarilo prekonať stratovosť, museli postupne skončiť a po ich zániku sa po častiach a krok za krokom stávala redukcia starého potenciálu definitívna a zdroj „neinvestičného“ rastu sa vyčerpával. Ďalší rast produkcie sa musel postupne stať plne závislý od prírastkov investícií. (To začína charakterizovať súčasný stav.)

Na pozadí takto vymedzených možností prebiehal doterajší viac ako desaťročný vývoj ekonomiky, v ktorom zdroje a trhy zohrávali rozhodujúcu úlohu. Dochádzalo pri ňom k oživovaniu pôvodného produkčného potenciálu a tiež sa dostávalo investovalo do potenciálu nového či reštrukturalizovaného. Viacerým podnikom sa podarilo úspešne presadiť na nových trhoch, realizovali aj značné objemy

investícií, ktoré prispeli k rozšíreniu trhov, najmä zahraničných. No súčasne sa naplnili aj všetky už spomenuté riziká, ktoré prekonávanie nerovnováhy sprevádzali. Predovšetkým sa nepodarilo vyhnúť riziku spojenému s použitím cudzích zdrojov (výnosy z nich zaostali a zaostávajú za úrovňou splátok a úrokov), a po druhé, rozširovanie zahraničných trhov, napriek rýchlym tempám rastu vývozu, neprekonalu tendenciu k predstihu dovozu a k opätovnej obnove nerovnováhy zahraničnej výmeny. *Zväčšujúca sa (či neprekonaná) závislosť od cudzích zdrojov a chronický sklon k narastaniu deficitu obchodnej bilancie sa tak stali hlavnými bariérami, ktoré sa nepodarilo prekonať.* Zoči-voči nim sú samotné podniky bezmocné a hospodárska politika zatiaľ bezradná. Následky sa potom reťazovito prenášajú na celý vnútorný stav ekonomiky i na podnikateľské prostredie tak, ako som už opísal. Dlhy odčerpávajú zdroje cez splátky a úroky a deficit obchodnej bilancie znižuje ich tvorbu postupným znehodnocovaním meny (podniky platia čoraz viac za dovážané suroviny, naftu, plyn, polotovary i fixný kapitál a technológie bez toho, žeby mohli rastúce náklady primerane zhodnotiť).

Ak platí, že živnou pôdou všetkých anomálií v správaní podnikateľov i ostatných aktérov v ekonomike krajiny je všeobecný a stále narastajúci nedostatok zdrojov v pomere k spotrebe, ktorá si neustále a na všetkých miestach vynucuje úhradu všetkými dostupnými spôsobmi, potom ozdravenie nie je možné bez toho, žeby sa medzi spotrebou a tvorbou zdrojov obnovila rovnováha. Či je to možné dosiahnuť cieľavedomými opatreniami politiky, skôr ako k tomu dospeje spontánny tlak ekonomických faktorov, je už téma, ktorá presahuje zámery tejto úvahy.

BUSINESS ENVIRONMENT – THE PROBLEM OF ECONOMIC CONDITIONS OR INSTITUTIONAL SYSTEM DIFFICULTY?

Jaroslav NĚMEC

The critical conditions in Slovak enterprises – and consequently in whole economy – have been for a long time related to the failures in business environment. That is usually identified with the legislative and institutional frameworks in which business activities take place. Its defects are attributed to unfinished System reform, wrong government policy actions, but mostly to imperfect legislation and its ineffective execution. It is said that environment defined in this manner has a crucial impact on business entities' activities which summarily represent not only the state of single firms but also the performance of whole economy of the country. In these consequences, it isn't paid such attention to the other determinants of business environment, e. g. to the situation of domestic and foreign market (price levels, exchange rates, incomes level, rates of interest, etc.).

In submitted article, the criticism of reform policy as well as of institutions and legislation imperfections is mostly accepted there. But the statement that above-mentioned specification of the environment is the reason for that critical condition of enterprises and national economy – which dissatisfies the society and politics and is the most serious economic problem in Slovakia for a longer time – is refused here. That critical state is characterized in particular by low production of resources which leads to excessive number of lossy firms and firms (represent majority) which profitability does not cover renewal of fixed capital or formation of adequate own current capital. Low production of resources in enterprises is thereafter transferred into the wider environs (business partners, banks, state budget, employees, and other segments) and causes high indebtedness, business commitment defaults, and other features which are the common objects of business environment criticism.

The article proves that major barriers which unable to overcome the low production of resources of the country does not primary occur inside the enterprises but rather in the society-economy. They are generated not by legislation or institutions but mostly by relation between the Slovak production structures and the world markets and terms of trade determined by them – especially exchange rates and price levels. The losses in such a great number of companies have been caused not only by the lack of business activities but mainly because the supply of the firms (products and services) cannot meet at the market (home or abroad) such an appropriate level of demand which would be able to allow them to avail all the production potential and to sell at the prices covering their reproduction costs (fixed and operating) and to make necessary profit.

The first part of the article analyses the impact of rapid market reduction in early 90-ties on the exploitation of production potential and dynamics of GDP evolution, on exchange rates, trade balance, prices, costs, incomes and profit. The cumulative effect of mentioned changes evolved to strong imbalance between resources production and overall consumption which could not be promptly reduced to resources production level. The immediate reduction was possible only in the part of overall consumption which was covered with current incomes – corporate profits, wages, salaries and other citizens incomes, capital yields, taxes etc. However, the immediate reduction has not been required by the long-term goods which were possible to consume as long as they were supplemented. That was the case of a huge amount of fixed capital inside as well as outside the companies – social and cultural facilities (hospitals, schools, theatres, museums etc.), housing stock, railroads, roads and other infrastructure. Physical existence of these goods (funds) does not only enable the usage without compensation but also enforces it and hereby determines the range of the usage as well. Despite the fact that the enterprises' sources had allowed just partial renewal of initial fixed capital (initial fixed capital depreciation represented only a fragment of its renewal price), it loaded the production process with raising unit costs and thus notably contributed to final loss.

Public consumption funds were available also without immediate renewal but their usage required operating expenses which started to exceed the capability of tax incomes very quickly.

The difference between consumption which wasn't able to be reduced immediately and resources formation which couldn't be increased in conditions of limited markets and missing investment sources, became immediately expressed in all sectors as a permanent deficit with a tendency to grow. It was followed up by consistent de-capitalization in enterprises, debt rising (in home and foreign banks), overdue accounts, together with various deformations of business manners – different liability avoidances, dubious loans, „tunnelling“ of corporate property and so on. These features seem to be the major problems of business environment. In the context of general genesis of this state it is clarified that losses and business failures haven't been initiated by criticized practices but vice-versa, the chronic lack of resources and the barriers which companies were not able to overcome led to indebtedness, liability defaults, and finally to such a wide law-breaking, atypical in normally functioning economy.