

## Vplyv nedostatočne konkurenčných trhových štruktúr na výkonnosť ekonomiky

Mária TOKÁROVÁ\*

### Úvod

Konkrétna štruktúra trhu a správanie jej jednotlivých subjektov ňou determinovaných rezultujú do určitých konkrétnych výsledkov stavu výkonnosti národohospodárskeho celku, resp. jeho efektívnosti. Svoje zastúpenie v nich majú národohospodárske straty prosperity a výkonnosti, vznikajúce ako dôsledok nadmernej koncentrácie a (alebo) zneužívania signifikantnej trhovej sily v zmysle nedokonalkej konkurencie a súťaživosti. Zaiste je potrebné vymedziť základné prístupy k ich identifikácii a meraniu, ich kritické rozpracovanie, straty prosperity v dôsledku nesprávnej alokácie zdrojov spôsobenej nedostatočne konkurenčným charakterom trhových štruktúr, ako aj širšie nedostatky výkonnosti a efektívnosti využívania zdrojov (rovnako spôsobené nedostatočne konkurenčným charakterom trhových štruktúr). Cieľom príspevku nie je uvedený široký záber, ale zámer poukázať na niektoré nedostatky výkonnosti a strát prosperity, ďalšie prejavy, zdroje a mechanizmy realizácie. Ide o normatívnu distribučnú spravodlivosť a monopoly, problematiku monopolov, technického pokroku a výkonnosti, prínosy a zápory regulácie prirodzených monopolov.

### 1. Niektoré negatívne dôsledky deformácií konkurenčného prostredia – normatívna distribučná spravodlivosť a monopoly

Všeobecne sa predpokladá, že medzi najdôležitejšie dôsledky deformácií konkurenčného prostredia a uplatňovania monopolnej trhovej sily patria *distorzie v normatívnej spravodlivosti distribúcie*. Ako je zrejme z analýzy pôvodného Harbergerovho modelu [1], monopolné zisky predstavujú vlastne redistribúciu príjmov od spotrebiteľov smerom k vlastníkom (akcionárom) monopolných firiem.

Pritom vplyv monopolných ziskov na rôzne vrstvy a distribučné skupiny závisí tak od preferencie spotreby a jej štruktúry, ako aj od požadovanej úrovne zisku. Samozrejme, treba upozorniť, ak je to, pravda, vôbec potrebné, že distorziami tohto druhu nemáme rozhodne na mysli celkové existujúce rozdiely

\* Ing. Mária TOKÁROVÁ, PhD, Ekonomická univerzita v Bratislave, Národohospodárska fakulta, Katedra hospodárskej politiky, Dolnozemska cesta 1, 852 19 Bratislava 5



v príjmoch a dôchodkoch v trhovej ekonomike; teda *tento problém neposudzujeme s vedomím, že by sme zastávali nejakú koncepciu sociálno-ekonomického rovnostárstva*. S takýmto prístupom sa, pochopiteľne, v západnej ekonomickej analýze nestretáme.<sup>1</sup>

Naopak, relevantné je sledovať, či naozaj platí tendencia, že spotrebitelia s priemernou úrovňou príjmov vydávajú o niečo väčšiu časť zo svojich dôchodkov na nákup služieb a tovarov produkovaných nadmerne koncentrovanými odvetviami, než vydávajú najchudobnejšie, resp. naopak, najbohatšie spotrebiteľské vrstvy. K tomuto záveru napokon dospela i frekventovane citovaná práca Ireny Powellovej, publikovaná v roku 1987 [3]. Tá na základe štatistickej analýzy určila, že keby boli miery koncentrácie v nadmerne koncentrovaných odvetviach, merané podľa CR4,<sup>2</sup> jednotne zredukované na maximálne 40 %, potom by výsledné zníženie miery zisku (odhadované na základe rozpätia medzi cenami a nákladmi z roku 1963) v týchto odvetviach znamenalo cca 1,8 %-ný pokles priemerných príjmov v najbohatšej zo šiestich príjmových distribučných skupín. Ďalej, ak by dekoncentrácia všetkých odvetví pokračovala až na atomizovanú úroveň (teda do 10 % koncentrácie podľa CR4), potom by to modelovo malo viesť až k 7,6 %-nej strate príjmov najbohatšej vrstvy v USA. Napokon, Powellovej analýza ukazuje, že pomer strát vlastníkov monopolných firiem k rastu ziskov (príjmov) ostatných spotrebiteľov pri všeobecnej redukcii koncentrácie na maximálne 40 %-nú úroveň podľa CR4 by vyzeral zhruba takto: *zatiaľ čo najbohatšia zo šiestich distribučných vrstiev by takouto dekoncentráciou utrpela čistú stratu príjmu vo výške cca 1,5 %, ostatných päť distribučných skupín by získalo v priemere viac o 0,3 – 0,7 % z úrovne príjmov pred dekoncentráciou*.

Táto Powellovej analýza, a najmä pomerne jednoznačné interpretovanie jej výsledkov, má zaiste svoje „čaro“ v realite americkej reindustrializačnej diskusie polovice 80. rokov dvadsiateho storočia. Napriek tomu však možno usúdiť, že

<sup>1</sup> Veľmi inštruktážnym príkladom takéhoto prístupu je analýza dynamiky monopolných ziskov na základe aplikácie Marxovej teórie hodnoty, resp. nadhodnoty v inak faktograficky bohatej štúdií Abela G. Aganbegiana z roku 1961. Aganbegian tu dochádza k záveru, že od roku 1849 do roku 1954 sa podiel „obchodného“ kapitálu na celkovej nadhodnote amerického priemyslu zvýšil z cca 10 % na 32,3 %, pričom podiel miezd na nadhodnote v tomto období poklesol. Bližšie v [2, s. 75].

<sup>2</sup> Ide o prvotne jednoduchý štruktúrny index koncentrácie výrobcov (dodávateľov) súvisiaci s určením miery koncentrácie na danom trhu. Tento najčastejšie publikovaný a zda aj najzrozumiteľnejší parameter je definovaný ako podiel malého počtu (najčastejšie štyroch alebo ôsmich) najväčších producentov, objemu ich predajov, zamestnanosti alebo pridanej hodnoty na celkových predajoch, na zamestnanosti alebo pridanej hodnote relevantného trhu či častejšie odvetvia. Štatistiky tohto druhu sa najčastejšie a najpravidelnejšie publikujú najmä za spracovateľský priemysel. Napríklad Štatistický úrad USA (*The United States Census Bureau*) publikuje každých päť rokov štatistiku koncentrácie pre cca 450 priemyselných odborov (štvozmestných odvetví, teda podľa 4 kódov členených priemyselných činností klasifikácie SIC) a cca 1 300 priemyselných výrobných skupín (päťmiestne „odvetvia“).

veľká časť kritiky voči jej záverom je vcelku oprávnená. Po prvé, už na prvý pohľad je viac-menej zrejmé, že dezagregácia jednotlivých príjmov len do šiestich distribučných skupín je predsa len *nedostatočne detailná*; napokon, ďalší problém nepochybne predstavuje i nezohľadňovanie rozdielnych príjmov (mzdy, zisky, dedičstvá ...) a ich reálneho podielu na jednotlivých príjmových skupinách. Po druhé, a to je zrejme ešte dôležitejšie, je pomerne jednoduché preukázať, že *najbohatšie príjmové skupiny, konkrétne v USA, len z relatívne malej časti (maximálne do 30 %) tvoria tie rodiny, ktorých príjmy a majetok vznikli, resp. vznikajú len z titulu vlastníctva firiem v tých sektoroch ekonomiky, v ktorých možno jednoznačne preukázať prvotnú pozitívnu determináciu úrovne zisku práve existenciou monopolných pozícií.*<sup>3</sup> Pritom mnohé veľké majetky a príjmy v 70. a 80. rokoch boli práve v USA výsledkom nadobudnutia dedičstvom, i keď niektoré z takto dedených majetkov sa pripisujú práve expanzii a konsolidácii monopolných štruktúr, ku ktorej došlo koncom 19. storočia, teda pred prijatím prvých antitrustových zákonov a opatrení. Pritom je vcelku zaujímavé, a to potvrdzujú i analýzy Christiana von Weizsäckera a Ernsta Helmstädttera v prípade ekonomického vývoja Nemecka, že väčšina rodín, ktoré získali počiatočný majetok aspoň čiastočne zásluhou vlastníctva firiem s monopolnými pozíciami, neskôr vo všeobecnosti diverzifikovala svoje investičné portfóliá, a často i opustila majoritné vlastnícke pozície v pôvodných monopolných firmách. Je teda vcelku otázne, a doteraz nedostatočne vyšpecifikované, do akej miery má práve vlastníctvo firiem s monopolnými a oligopolnými ekonomickými pozíciami rozhodujúci vplyv na vznik a neproporcionálny rast príjmovej stratifikácie v trhových ekonomikách, ako sa uvažuje v logike Powellovej analýzy.

Z aspektu tejto kritiky je preto vcelku užitočné zoznámiť sa s inou než už klasickou analýzou vplyvu deformácií trhových štruktúr, resp. jednotlivých monopolov na distribúciu bohatstva v USA, a to od autorov Williama S. Comanora a Roberta H. Smileyho z roku 1975 [5]. Tá je založená na analýze empirických dát z obdobia 1890 – 1962 a na predpoklade, že opätovné investovanie (reinvestície) monopolných ziskov v minulosti môže mať podstatný, a navyše i rastúci vplyv na proporcie v distribúcii bohatstva. *Comanor a Smiley zároveň pracovali s poznáním skutočnosti, že po väčšinu analyzovaného obdobia bol podiel zisku na celkovom hrubom národnom produkte (HNP) v USA pomerne konštantný, avšak rast ziskov pripadajúcich na obyčajné (nepreferred) akcie spoločností bol intenzívnejší ako rast priemerných osobných príjmov na hlavu. Za monopolný zisk teda považovali predovšetkým rast v nákladoch kapitálu, ktorý rezultoval*

<sup>3</sup> Príkladom takejto analýzy je štúdia E. R. Canterburyho a E. J. Nosariho [4]. Je zaujímavé, že medzi majetkom z titulu monopolných pozícií dominuje najmä vlastníctvo mediálnych koncernov (tlač, rozhlas), pričom tie boli a sú i dnes v USA často objektom štátnej regulácie.

z rozdielov medzi cenami a hraničnými nákladmi v inak rovnovážnych konjunkturálnych obdobiach. Keby teda bohatí, resp. majoritní akcionári spoločností s dominantným (monopolným) postavením v ekonomike reinvestovali svoje príjmy do ďalších zásob cenných papierov a vyhli sa rozptyľovaniu svojich ziskov (spotrebou, daňami z dedičstva ...), mohli by kontrolovať rastúci podiel na celkových aktívach, resp. bohatstve ekonomiky. Smiley a Comanor zostavili komplexný model, ktorý zohľadňoval nasledujúce predpoklady:

1. Ako aproximáciu rozsahu monopolných ziskov, ktoré sú „nespravodlivo“ distribuované, použili vlastne Harbergerov prístup k meraniu nekrytých strát prosperity, pričom ho obohatili predovšetkým o eventuálny vplyv osobných a korporlačných dôchodkových daní.

2. Za najlepší odhad nekrytých strát prosperity považovali jeden z odhadov F. M. Scherera vo výške 3 % HNP USA, inak experimentovali, v dôsledku deformácií monopolných štruktúr aj s 2 % HNP [6, s. 409].

3. Za priemernú úroveň výnosu obyčajných akcií určili 8,4 % odhadované v štúdiu J. H. Lorieho a L. Fishera na základe analýzy cien a výnosov akcií na *New York Stock Exchange* v období január 1926 – december 1964 [7].

4. Jednotlivé príjmové skupiny obyvateľov rozdelili podľa výšky celkového bohatstva (*wealth classes*) do deviatich kategórií, pričom zohľadňovali aj rozdiely v priemerných počtoch príslušníkov rodín v jednotlivých kategóriách. Podľa týchto kategórií potom určovali aj ich celkový podiel na majetku, podiel na vlastníctve akcií firiem, ako aj ich podiel na celkových spotrebných výdavkoch a z neho vyplývajúci sklon k spotrebe.

Na základe týchto predpokladov zostavili model, ktorý umožňuje kvantitatívne vyjadriť, v logike uvedených komplexných proporcií príjmovej stratifikácie podielu na vlastníctve akciového kapitálu a podielov na bohatstve a spotrebe, *odhad podielu jednotlivých distribučných skupín na monopolnom zisku (ktorý predstavoval spomínané 3 % HNP)*. Na ilustráciu je vhodné uviesť pôvodnú tabuľku z tejto analýzy.

Z tabuľky 1 je zrejmé, že rozsah distorzií distribučnej spravodlivosti spôsobených monopolmi sa s dĺžkou „životnosti“ monopolov relatívne znižuje. *Teďa čím dlhšia je životnosť konkrétnej monopolnej štruktúry, tým menší je jej vplyv na distribúciu bohatstva.*

Avšak v prípade, že by v období 1890 – 1962 absentovali monopolné zisky v rozsahu 3 % HNP, potom by sa podiel celkového osobného bohatstva, kontrolovaného 2,4 % najbohatších amerických rodín v roku 1962 znížil zo 41 % na cca 17 – 27 %. Respektíve, keby takto eliminované monopolné zisky dosahovali len 2 % HNP, potom by sa podiel osobného bohatstva týchto rodín zredukoval na cca 31 – 34 %.

Tabuľka 1

Súčasný a priebežný stav distribúcie monopolného zisku na úrovni 3 % HNP do čistých aktív jednotlivých majetkových skupín domácností USA v roku 1962

Dôchodková renta	Podiel na počte spotrebiteľských jednotiek	Súčasný a priebežné podiely na distribúcii monopolného zisku				
		Súčasný stav	10-ročný monopol	20-ročný monopol	30-ročný monopol	40-ročný monopol
1.	28.25	0	2.00	1.69	1.51	1.39
2.	17.33	2.41	7.27	6.12	5.44	4.97
3.	14.58	5.26	12.91	11.04	9.92	9.15
4.	22.30	17.74	37.92	32.79	29.72	27.62
5.	10.82	19.07	19.52	19.58	19.63	19.67
6.	4.28	14.84	3.74	6.67	8.44	9.66
7.	1.22	8.07	5.39	6.03	6.42	6.68
8.	0.95	14.09	8.11	9.41	10.18	10.70
9.	0.27	18.53	3.13	6.66	8.75	10.15

*Poznámky:* Prvá hodnota podielu domácností v 1. najnižšej dôchodkovej skupine na monopolnom zisku je negatívna, avšak kvôli jednoduchosti sme tam uviedli hodnotu 0. Súčty jednotlivých hodnôt nebudú dávať presne 100 %, keďže boli zaokrúhlené na 2 desatinné miesta.

*Prameň:* [5, s. 189].

Pozornému čitateľovi zaiste neunikla jedna významná nezrovnalosť v tomto prístupe. Snáď ako prvý na ňu upozornil Richard A. Posner už v roku 1975 [8], keď jasne uviedol, že *Comanor a Smiley vlastne nerešpektujú logiku Harbergerovho prístupu, hoci sa naň odvolávajú*. Považujú totiž rozsah plochy trojuholníka BEA, čiže priestor tzv. nekrytých strát prosperity, za možnú aproximáciu rozsahu monopolných ziskov, i keď im v konvenčnom Harbergerovom modeli zodpovedá plocha obdĺžnika  $P_mBAP_c!$  Pritom je otázne, či táto závažná metodologická chyba je triviálnym hrubým nedostatkom inak cennej analýzy, alebo, a to je pravdepodobnejšie, *Comanor a Smiley sa vlastne stotožnili s prístupom Gordona Tullocka a jeho chicagských spolupracovníkov, ktorí považujú práve trojuholník BEA za skutočný „odpad“ a plytvanie zdrojmi, spôsobené nedostatčnou konkurenciou v ekonomike* [9]. Nech už by to bolo akokoľvek, táto analýza je pomerne komplexným pohľadom prinajmenšom na vývoj distribučnej stratifikácie v americkej ekonomike v období 1890 – 1962, a práve obsiahnutím monopolne „hektického“ obdobia 1890 – 1905 rozširuje poznanie o skutočnom vplyve dominantných trhových štruktúr na spôsob riešenia distribučného dôchodkového mechanizmu trhovej ekonomiky.

Ak by sme zvolili detailnejší odvetvový a firemný pohľad, narazili by sme na pomerne veľké množstvo empirických dôkazov, *potvrdzujúcich existenciu vzájomného pozitívne korelovateľného vzťahu medzi výškou manažérskych plátov a kompenzácií, ako aj plátov radových zamestnancov na strane jednej, a veľkosťou i postavením firmy na trhu na strane druhej*. Pritom je zjavné, že spoločným základom existencie tejto závislosti je vzťah medzi veľkosťou, resp. postavením

firmy na konkrétnom trhu a jej ziskovosťou.<sup>4</sup> Ďalej, ako sme už uviedli, veľký podiel monopolného zisku pripadá často na neproporcionálne vysoké mzdy v nadmerne koncentrovaných odvetviach. Pritom v prípade, že v danom odvetví neexistujú odbory, resp. ich vplyv je malý, táto tendencia vyplýva, zdá sa, priamo kauzálne z vyššej koncentrácie trhových štruktúr. Inak je to, samozrejme, v situácii, keď je prítomná silná vyjednávacía schopnosť odborov.

V každom prípade, distorzné účinky nadmernej koncentrácie trhových štruktúr na spravodlivosť distribúcie sú empiricky i štatisticko-analyticky preukázateľné. *V skutočnosti je prevažná väčšina z nich spätá s inštitútom vlastníctva dominujúcich firiem v nadmerne koncentrovaných monopolných a oligopolných odvetviach a na trhoch, pričom takéto „exkluzívne“ vlastníctvo implikuje viacmenej pravidelne rozsiahle „rent-seeking“ správanie jeho nositeľov.* Lobizmus, nátlak na sprísnenie legislatívneho rámca patentovej ochrany, politické tlaky prostredníctvom financovania volebných kampaní, budovanie „imidžu“ premyslenými reklamnými a charitatívnymi akciami, ako i selektívna podpora municipálnych autorít v mieste sídla firmy – to sú len niektoré tradičné príklady takéhto neraz spoločensky neúčelného vynakladania časti ziskov monopolov v záujme ich budúceho zabezpečenia, resp. i akcelerácie ich rastu. Tieto javy majú do istej miery nesystematickú povahu a nie vždy je možno rozoznať ich zápory od eventúálnych prínosov redistribučného charakteru. Sme presvedčení, že tieto negatívne vplyvy sú omnoho dôležitejšie, a často tesne späté so samotnou podstatou koncentrovaného vlastníctva ako relatívne najrigidnejšej a málokedy dokonale flexibilnej kategórie spoločensko-ekonomického systému, než by tomu nasvedčovali tradičné liberálne stanoviská veľkej časti západnej ekonómie.

## 2. Monopoly, technický pokrok a výkonnosť – problém dynamická verus statická efektívnosť

V súvislosti s analýzou vzťahov monopolných a oligopolných trhových štruktúr a dynamiky inovačnej aktivity a technického pokroku vôbec nebude zbytočné pripomenúť si základný bod Schumpeterovej kritiky voči neprimeranosti statického ponímania rovnováhy a „blahobytu trhu“ v neoklasickej tradícii, a to nasledujúcim originálnym citátom z jeho spisu *Kapitalizmus, socializmus a demokracia* z roku 1942:

„Fundamentálny impulz, ktorý uvádza do pohybu motor kapitalistu a udržuje ho v ňom, má pôvod v nových spotrebiteľských tovaroch, nových metódach výroby alebo dopravy, nových trhoch, nových formách organizácie priemyslu,

<sup>4</sup> Pravdepodobne najznámejšou tradičnou analýzou v tejto oblasti je štúdia O. Williamsona (pozri [10]).

ktoré vytvára samotný kapitalistický podnikateľ... Systém, akýkoľvek systém, či už hospodársky alebo iný, ktorý by v každom časovom bode dokonale využíval všetky svoje možnosti najlepším spôsobom, je z dlhodobého hľadiska inferiórny voči nárokom funkčnosti systému, ktorý sa neviaže k žiadnemu časovému bodu, pretože pre takýto systém sú nedávne neúspechy podmienkou určovania úrovne a intenzity dlhodobého správania, cieľov a výsledkov.“ [11, s. 83]

V Schumpeterovom systéme „nepretržitej kreatívnej deštrukcie“ je istá úroveň signifikantnej trhovej sily a z nej rezultujúci monopolný, resp. oligopolný charakter trhových štruktúr jedným zo základných (resp. „lepších“ v porovnaní s atomistickou dokonalou konkurenciou) predpokladov motivácie a realizácie inovačného a technického pokroku. Skutočne sa pritom zdá, že prevažná väčšina povojnovej ekonómie, najmä potom jej technologicky-optimistická vetva 60. rokov, zastávala a zastáva naďalej názor, že z dlhodobého hľadiska je uspokojivá ekonomická výkonnosť a (alebo) medzinárodná konkurencieschopnosť viac závislá od udržiavania rýchleho tempa technického pokroku než od úsilia o „spravodlivosť“ v efektívnej alokácii zdrojov a (alebo) distribúcii príjmov.

V skutočnosti však dnešné poznatky a výsledky často naozaj komplexných a rozsiahlych analýz v mnohom spochybňujú pôvodné Schumpeterove závery, resp. ich nekritické preberanie a aplikáciu v 60. a začiatkom 70. rokov dvadsiateho storočia. Prvá formulácia tohto kriticismu je viac-menej intuitívna, avšak nie nereálna. Ako upozorňuje F. M. Scherer vo svojom článku z roku 1987, minimálne v prípade USA si treba bližšie povšimnúť nasledujúcu skutočnosť [12]. Zatiaľ čo v období 1955 – 1970 objem produkcie na pracovnú hodinu, teda indikátor produktivity práce, v podnikateľskom sektore USA rástol priemerným tempom 2,54 % za rok, v období 1970 – 1985 predstavovalo toto tempo rastu už len 1,17 % ročne. Ak by sa hypoteticky rátalo so zachovaním tempa rastu 2,54 % i na obdobie 1970 – 1985, potom pri výpočte s použitím rovnakého rozsahu zamestnanosti a stálych cien by mohol byť celkový výstup podnikateľského sektora v USA vyšší o 22,7 %. Tento výpadok výstupu v dôsledku nižšej produktivity práce by predstavoval v absolútnej hodnote 771 mld USD za sledované obdobie, čo by práve, ako poznamenáva Scherer, postačovalo na pokrytie všetkých zbrojových výdavkov USA za dané obdobie.

Prečo teda nebolo tempo rastu produktivity práce v období 1970 – 1985 minimálne na tej úrovni ako v predchádzajúcich pätnástich rokoch? Ved' vlna fúzií, ktorá odštartovala v USA už na začiatku 80. rokov, bola ešte intenzívnejšia, ako v 60. rokoch.<sup>5</sup> Z aspektu analýzy trhových štruktúr a ich vzťahu k inovačnej

<sup>5</sup> Toto tvrdenie možno oprieť i o údaje z analýzy Andreia Shleifera a Roberta W. Vishnyho z roku 1991. Vlna fúzií v 80. rokoch sa podľa nej dotýkala najmenej 28 % spoločností zo zoznamu 500 najväčších amerických firiem podľa časopisu Fortune.

aktivite sa v tejto súvislosti ponúkajú prinajmenšom nasledovné parciálne vysvetlenia. Po prvé, fúzie a preberania podnikov v 80. rokoch, a to platí najmä pre USA, boli omnoho intenzívnejšie zamerané na vytváranie silných vnútroodvetvových oligopolných skupín než na diverzifikáciu a posilňovanie konglomerátnych zoskupení v 60. rokoch. Teda nižšie tempá rastu produktivity práce zrejme odzrkadľujú, pochopiteľne okrem mnohých ďalších vplyvov, i negatívne dôsledky posilňovania rigidného charakteru oligopolných zoskupení a minimalizovanie prínosu difúzie inovácií medzi rôznymi odvetviami a sektormi ekonomiky. *Samozrejme, uvažuje sa s predpokladom, že taká veľká ekonomika, ako je USA, umožňuje realizovať výraznejšie efekty práve z difúzie inovácií a technického pokroku, než je to možné v menších ekonomikách s obmedzeným rozsahom vnútorného trhu. Ďalej, a to potvrdzujú i mnohé ďalšie čiastkové analýzy, veľká časť z najnápadnejšie prosperujúcich firiem s monopolným postavením bola a je výsledkom, a nie príčinou vzniku úspešných inovácií.* Toto je napokon už pomerne starý argument, vyplývajúci z analýzy významu patentovej ochrany a jej súvislosti s parametrami ziskovosti v takých dominantných firmách, ako je napríklad v USA chemický koncern DuPont, alebo oligopolné štruktúry európskych firiem vo výrobe umelých vlákien (Bayer AG, Hoechst AG, AKZO, ICI a pod.).<sup>6</sup> Existuje teda vôbec nejaké potvrdenie tradičných schumpeterovských predpokladov o vzťahu trhovej štruktúry a inovačnej aktivity?

Pomerne komplexnú odpoveď možno nájsť v najnovšej publikácii v súčasnosti azda najvýznamnejšieho európskeho analytika v danej oblasti ekonómie – Paula A. Geroskiho, profesora London Business School – z roku 1994 [14]. *Táto analýza podáva ucelený obraz výsledkov štatisticko-empirického rozboru vzťahov medzi intenzitou inovačného procesu, formou trhovej štruktúry, technologickými parametrami jednotlivých sektorov, intenzitou novej konkurencie (nové vstupy do a výstupy z odvetví), profitabilitou, rastom produktivity práce, rastovými charakteristikami jednotlivých firiem a konjunkturálnymi výkyvmi cyklu.* Pritom použité údaje z SPRU (*Science Policy Research Unit*), databázy Univerzity v Sussexe, ktoré zahŕňa charakteristiky celkovo 4 378 podstatných inovácií uskutočnených a aplikovaných vo Veľkej Británii v období 1945 – 1983, vyhodnotili dotazníkovou formou cca 400 odborníkov z jednotlivých oblastí priemyslu a výskumu.

Samotná interpretácia záverov analýzy je veľmi opatrná. V každom prípade však možno konštatovať, že minimálne na základe týchto výsledkov sa potvrdilo, že neexistuje žiadna pozitívna závislosť korelačného alebo regresného typu medzi úrovňou koncentrácie odvetvia (trhu) a intenzitou inovačnej aktivity. Naopak, táto závislosť bola pre prevažnú väčšinu skúmaných štruktúr negatívna,

<sup>6</sup> Takáto analýza sa nachádza napríklad v práci P. W. Shawa a S. A. Shawa [13].



i keď jednotlivé výsledky boli diferencované podľa špecifik jednotlivých odvetví. Pritom je však možné veľmi reprezentatívne preukázať, že intenzita inovačnej aktivity má najsilnejší vplyv na vzrast trhového podielu (*market share*) vo firmách v oligopolných štruktúrach. Ďalej, čo je zjavné potvrdenie predpokladu o silnej interdependencii vnútri oligopolných štruktúr, celkový podiel takýchto 4 – 5 vedúcich firiem oligopolu na trhu je dlhodobo významne stabilný.

Samotný prínos inovácií ako vytvárania „náskoku“ pred konkurenciou a tým i zvyšovania ziskovosti a trhového podielu z dlhodobého hľadiska je preukázateľný najmä dispozičnou premenou technologických možností danej firmy a stupňa ich čo najmenej nákladného prispôsobenia sa novým výrobným postupom a procesom. To sú pochopiteľne veľmi komplexné vzťahy, ktoré sa nedajú vtesnať len do tradičnej analýzy trhových štruktúr. Dotýkajú sa práve tak problematiky rezervných kapacít, ako aj interných a externých zdrojov financovania firmy a jej výdavkov na výskum a vývoj, kredibility a motivačnosti manažmentu, a napokon i vzťahov štátnej regulácie patentového práva a eventuálne podpory vedy a výskumu podnikateľského sektora zo strany štátu. Výsledky Geroskiho štúdie v tomto zmysle, teda v oblasti prípadných odporúčaní priemyselnej politiky preferujú skôr vertikálny než horizontálny prístup, a to najmä budovaním predovšetkým informačnej podpory, ale aj prípadnej (čo je však v realite veľmi problematické) podpory kooperácie na jednotlivých stupňoch vertikálnej štruktúry takých odvetví, ako je všeobecné strojárstvo, výroba dopravných prostriedkov, optický priemysel a elektrotechnika. Zaiste, v tomto sú obsiahnuté aj mnohé špecifiká vývoja a súčasného stavu britského priemyslu.

Akokoľvek sú výsledky tejto štúdie i podobných štúdií rôznorodé, a niekedy len obmedzene interpretovateľné, je nepochybné, že všetky potvrdzujú skutočnosť, že spájanie konkurenčnej schopnosti, flexibility a inovačnej aktivity len s fenoménom veľkosti firmy a jej trhového podielu je definitívne nesprávnym mýtom, hoci ešte i dnes často prítomným okrem iného aj v ekonomicko-spoločenských diskusiách v krajinách prechádzajúcich hospodárskou transformáciou. Napokon, nie je bezúčelné upozorniť v tejto súvislosti aj na tabuľku 2, ktorá dokumentuje vzrastajúci podiel malých a stredných firiem na inovačnej aktivite. Uvedená tabuľka, prebratá z výskumu Kena Pavitta a jeho spolupracovníkov, vyjadruje jednak pomer podielu na celkových inováciách k podielu na celkovej zamestnanosti jednotlivých veľkostných skupín firiem, rozčlenených podľa počtu pracovníkov, a to ako priemernú hodnotu vo dvoch obdobiach: 1956 – 1965 a 1976 – 1985. Tu je nárast relatívneho podielu malých a stredných firiem na celkovej inovačnej aktivite podnikateľského sektora zrejмый. Samozrejme, podiel veľkých firiem (nad 10 tisíc zamestnancov) na celkovej „produkcii“ a realizácii inovácií je v absolútnom vyjadrení stále pomerne vysoký (štvrtý stĺpec tabuľky),

avšak otázne je, prečo nekorešponduje výraznejšie so zjavne nadmernými výdavkami týchto firiem na výskum a vývoj (podľa údajov z roku 1985, hodnota 100 by tu predstavovala priemernú absolútnu veľkosť týchto výdavkov za celý podnikateľský sektor – piaty stĺpec tabuľky). Pritom uvedené údaje predstavujú výsledky výskumu, do ktorého bolo zahrnutých celkove 14 vyspelých trhových ekonomík.

Tabuľka 2

**Parametre inovačnej aktivity vo vzťahu k veľkosti firiem**

Počet zamestnancov	Pomer podielu na inováciách k podielu na zamestnanosti		Percentuálny podiel na celkovom počte inovácií (1945 – 1985)	Relatívna veľkosť výdavkov na vedu a výskum (1985)
	1956 – 1965	1976 – 1985		
1 – 99	0.28	0.63	14.5	17.2
100 – 199	0.66	2.07		
200 – 499	0.80	1.58	12.6	21.2
500 – 999	1.04	0.92		
1 000 – 1 999	1.07	0.34	18.6	90.4
2 000 – 4 999	0.81	0.91		
5 000 – 9 999	0.91	0.37	27.3	107.3
10 000 – 19 999	1.68	1.07		
20 000 – 49 999	1.25	1.05	27.0	971.8
50 000 a viac	2.46	1.90		

Prameň: [15].

### 3. Prirodzený monopol, verejné statky a regulácia – prínosy a záporny regulácie

Všeobecne sa prirodzeným monopolom rozumie taká štruktúra trhu, resp. odvetvia, keď sa dosahujú veľké úspory z rozsahu výroby práve pri existencii jedinej firmy, resp. malého počtu firiem, pravda, ak tie síce operujú na rovnakých produktových trhoch, ale s oddelenou lokalizáciou svojho pôsobenia. Charakteristická je tu nízka úroveň marginálnych nákladov. Priemerné celkové náklady takejto firmy sa kontinuálne v priebehu obdobia uspokojovania daného dopytu znižujú.

Tradičným problémom regulácie sú komplikácie spojené so skutočnosťou, že určenie regulovanej ceny na úrovni hraničných nákladov by viedlo k stratám v hospodárení takejto firmy v účtovnom ponímaní. Regulácia takýchto firiem, resp. odvetví je vždy hľadaním kompromisného riešenia medzi hospodárskou politikou štátu, resp. protimonopolnými autoritami alebo špeciálnymi regulačnými agentúrami, a firmami takejto štruktúry, ktorého cieľová funkcia sa definuje ako stav, keď jediná firma zabezpečuje dopyt po výstupe na konkurenčnej úrovni alebo v jej blízkosti, a zároveň tento systém jednej firmy umožňuje dosiahnuť čo

najvyššiu mieru technickej efektívnosti. Pritom v období po druhej svetovej vojne, na rozdiel od predchádzajúceho viac-menej tradičného vymedzenia problému regulácie, je problematická nielen voľba vhodného regulačného režimu (ak taký existuje), ale i určenie, do akej miery môžu byť tieto regulované firmy, charakterizované ako prirodzený monopol, pripustené do konkurencie na iných neregulovaných trhoch (klasický problém krížového subvencovania a pod.).

Treba zdôrazniť, že tak v trhových ekonomikách, ako aj v ekonomikách nachádzajúcich sa v transformácii nemusí ešte existencia technologicko-efektívneho opodstatnenia prirodzeného monopolu predstavovať zároveň automaticky i dôvod na jeho pretrvávanie a eventúalnu reguláciu zo strany štátu alebo ním poverených špecifických úradov a agentúr. Takisto je vhodné pripomenúť, že už taký klasik ekonómie, akým bol nesporne John S. Mill, v roku 1848 upozorňoval na problematické používanie prívlastku „prirodzený“ (*natural*) monopol. Pritom Mill uznával, že napríklad v odvetviach plynárenstva, zásobovania vodou, cestnej a železničnej dopravy a prevádzkovania kanalizácie je zrejmé, že z nákladových dôvodov skôr či neskôr dôjde ku koncentrácii vlastníctva i prevádzky takýchto firiem do jedného subjektu. To však neznamená, ako Mill správne zdôraznil, že prechodne sa viacero firiem nebude usilovať o istú konkurenciu v daných odvetviach, a že táto konkurencia, bez ohľadu na jej národohospodársku a komunálnu neprospešnosť či nákladovo-efektívnoštnú neopodstatnenosť, nemôže vzniknúť ani v budúcnosti. Teda vhodnejším termínom by podľa Milla bolo používanie prívlastku „praktický“ (*practical*) monopol, pričom vzhľadom na ďalšie nerozširovanie daných úvah v Millových *Principles of political economy* sa môžeme dnes len dohadovať, či termín „praktický“ nemôže napokon vyjadrovať i skutočnosť, že určité odvetvie by mal štát a jeho regulačné orgány vlastniť alebo kontrolovať, keďže to bude najmenej celospoločensky nákladné a „praktické“ [16, s. 962].

V súvislosti s problematikou regulácie prirodzených monopolov má v teórii i praxi významné miesto kategória verejných statkov (*public utilities*). Zdá sa teda, že nerivalitný a nevylúčiteľný (resp. nediskriminačný) charakter spotreby verejných statkov je práve tou axiómou teórie verejných financií, ktorá „uľahčuje“ identifikáciu prirodzeného monopolu tak, aby nebolo potrebné zdĺhavo a politicko-ekonomicky „neproduktívne“ analyzovať skutočné dôvody existencie prirodzeného monopolu z hľadiska analýzy technologických možností, nákladovej štruktúry a špecifik organizácie trhových štruktúr predmetných odvetví a ekonomických činností. Toto naše tvrdenie, zjavne narážajúce na istú povrchnosť v odôvodňovaní prirodzeného monopolu a štátnej regulácie, ktorej sme svedkami v súčasnej etape ekonomickej transformácie v krajinách strednej a východnej Európy, a ktorú môžeme celkom spoľahlivo identifikovať i vo vyspelých trhových

ekonomikách v období od konca 2. svetovej vojny do polovice 80. rokov dvadsiateho storočia, sa môže na prvý pohľad zdať ako veľmi ultimatívne a prísne. Avšak, keďže existujú celkom určite nielen prínosy, ale i náklady a deformujúce zlyhania regulácie, nie je rozhodne neopodstatnené.

Pripomeňme, že v tradičnom poňatí analýzy verejných statkov sa za tie charakteristické znaky, ktoré prisudzujú danému odvetviu charakter prirodzeného monopolu a oprávňujú existenciu štátnej regulácie v ňom, považujú niektoré, alebo súčasne viaceré z nasledujúcich znakov a skutočností:<sup>7</sup>

1. Samotný charakter produkcie tzv. sieťových odvetví vytvára prirodzený monopol, pretože celý dopyt v sieti môže s najnižšími nákladmi uspokojiť len jediný prevádzkujúci subjekt. Teda nie je národohospodársky efektívne budovať duplicitné alebo viacnásobné paralelné plynovody, vodovodné potrubia, kanalizácie alebo prenosovú sústavu elektrického vysokého napätia, keďže samotný charakter technológie a organizácie prenosu, ako aj jeho kapitálová náročnosť vylučujú v podstatnej miere hospodársku súťaž a jej autoregulačné účinky,

2. Neskladovateľnosť produkcie niektorých odvetví, napríklad v energetike, a z toho vyplývajúca potreba centralizácie riadenia pri poskytovaní kapacitných rezerv a uspokojovaní jednotlivých segmentov nerovnomernej spotreby.

3. Nízka cenová elasticita dopytu po výrobkoch a službách s charakterom verejných statkov – to odráža ich všeobecne nízky stupeň substituovateľnosti, ako aj iné špecifické črty nevyhlúčiteľnosti ich spoločenskej spotreby.

4. Vysoká kapitálová náročnosť, celková dynamika rastu kapitálových nákladov, ako i rozsah následnej reprodukcie kapitálu sú zreteľne vyššie ako v iných odvetviach napríklad spracovateľského priemyslu alebo komerčných služieb. Nie je pritom nezvyčajné, že na každú jednu peňažnú jednotku tržieb pripadá aj 3 – 5 peňažných jednotiek základného, resp. vlastného kapitálu (ktorých rozsah je aproximáciou rozsahu celkových kapitálových potrieb), zatiaľ čo pri kapitálovo najnáročnejších odvetviach spracovateľského priemyslu, ako je napríklad všeobecné investičné strojárstvo alebo základná chémia, je tento pomer zriedkakedy menší ako 1 : 0,8 – 0,5. Ďalší jeho aspekt sa dotýka voľby vhodnej vlastnickej štruktúry takýchto kapitálovo náročných prirodzených monopolov a ich eventuálneho vlastníctva štátom. Pritom je zrejmé, že komplikácie sú tu spojené s potrebou relatívne koncentrovaného vlastníctva tak, aby bolo možné zabezpečiť súlad záujmov napríklad pri získavaní veľkého rozsahu syndikátnych úverov na reprodukciu základného technologického vybavenia takýchto podnikov, a to za čo najvýhodnejších podmienok. Navyše je zrejmé, že platnosť tradičného predpokladu o tom, že rozsah vlastného imania a garantovaná monopolná pozícia

<sup>7</sup> Upozorňujeme, že základný koncept tohto prehľadu je v súlade s obsahom pre nás inšpiratívnej analýzy J. Fürstovej [17].

uľahčujú prístup k veľkým úverovým zdrojom, má v tomto prípade zjavnú trhlinu: technológie a výrobné vybavenie takýchto sieťových podnikov a odvetví sú málokedy dostatočne transformovateľné na iné výroby; teda menšia možnosť ich alternatívneho použitia v prípade kapitalizovania nesplatených úverov zo strany veriteľov (napr. bánk) je určite limitujúcim faktorom v uľahčovaní prístupu k dostatočne veľkým a úrokovo relatívne výhodným pôžičkám a úverom.

5. Napokon, istým argumentom pre štátnu reguláciu je i skutočnosť, že práve prostredníctvom aplikácie napríklad systému štátnych franšíz je možné dosiahnuť plné pokrytie všetkých spotrebiteľov istým druhom tovarov alebo služieb, ktoré by inak nemuseli vertikálne integrované prirodzené monopoly poskytovať všeobecne, resp. mohli by zneužívať isté formy cenovej diskriminácie. Problémom poskytovania týchto exkluzívnych franšíz, resp. licencií, typických v minulosti napríklad pri zabezpečovaní prevádzky lokálnych telekomunikačných monopolov v USA, je samozrejme voľba čo najspravodlivejšieho, a zároveň najefektívnejšieho systému udeľovania licencií formou verejných súťaží a aukcií. K tomu v prípade krajín s federálnou správnu štruktúrou pristupuje neraz i potreba zabezpečiť aspoň relatívnu vyváženosť medzi jednotlivými cenami takýchto licencií, ktoré sú aktuálne pre jednotlivé štáty federácie, pravda, ak sú pridelené lokálnymi autoritami.<sup>8</sup>

Je pomerne zložitá jednoznačne určiť, ktoré z uvedených piatich znakov sú prioritné, resp. aké je poradie ich dôležitosti pri zdôvodňovaní prirodzene monopolného charakteru istého odvetvia, resp. trhu a ich eventuálnej regulácie zo strany štátu. Možno však predpokladať, že prvý uvedený znak – sieťový charakter prevádzkujúcich podnikov a odvetví – je rozhodujúci a najlepšie vystihuje nutnú integritu technologicky, ekonomicky-efektívneho i celospoločensky zdôvodniteľného charakteru daného odvetvia ako odvetvia (trhu) s nevyhnutnou štruktúrou prirodzeného podniku.

Pochopiteľne, mnohé odvetvia a oblasti spoločensko-ekonomického systému, často i nevýrobnej povahy, ktoré poskytujú verejné statky a služby, ako sú napríklad zdravotníctvo, školstvo, niektoré segmenty dopravy, sú štátom regulované, a často i priamo zabezpečené vzhľadom na špecifické spoločenské funkcie a potreby, prípadne ich individuálnu obmedzenosť a vzácnosť zdrojov ich poskytovania v rámci konkrétnej národnej ekonomiky. Pravda, nemá veľký význam, aby sme priamo v tejto časti prezentovali všetky prístupy a ich zmeny v poňatí regulácie odvetví produkcie a distribúcie verejných statkov a služieb, ku ktorým došlo a neustále dochádza v hospodárskej politike vyspelých trhových ekonomík, ako aj v prostredí tranzitívnych ekonomík. Chceme len upozorniť, že práve nedostatky regulácie, alebo naopak, eventuálny excesívny charakter konkurencie

<sup>8</sup> Bližšie sa s touto problematikou môžeme zoznámiť v komplexnej štúdií R. W. Crandalla [18].

pri absencii regulácie takýchto odvetví takisto rezultuje do nie nevýznamného rozsahu takých spoločenských strát prosperity a výkonnosti. Existujú zrejme pri najmenšom nasledujúce separovateľné zdroje týchto strát:

- Predovšetkým, tradičné prístupy k regulácii takých odvetví, ako je elektroenergetika, telekomunikácie, niektoré druhy dopravy, boli a často i dnes sú založené len na regulácii cien a ziskov. To však celkom pochopiteľne v pomerne krátkom čase vedie k umelému zvyšovaniu nákladov (ako predpoklad zdôvodňovania potreby zvýšenia cien v regulačnom úrade) a nadmerným investíciám (ako predpoklad zníženia daňovej základne) v podnikoch, ktoré prevádzkujú tieto odvetvia s charakterom prirodzeného monopolu. Tento jav je chronicky známym nedostatkom takých regulačných režimov, ktoré sú založené na nerealistickom predpoklade o tom, že regulačný orgán dokáže skutočne objektívne a presne posúdiť opodstatnenosť každej investície a jej nevyhnutné náklady, ako aj sledovať všetky parametre vývoja nákladov daných podnikov. Alternatíva k takémuto chápaniu regulácie – t. j. regulácie pomocou korigovania princípu maximalizácie zisku špeciálnym mechanizmom odvodov, skonštruovanej na základe elasticity dopytu alebo naturálnych objemov výroby – môže skutočne dosiahnuť hlavný cieľ regulácie, a to stanovovanie cien na úrovni marginálnych nákladov daného prirodzeného monopolu [10]. Problémom je však aj tu zabezpečenie dostatočnej informačnej flexibility tak na strane regulačného úradu, ako i na strane výrobcu; a predovšetkým, sú to prístupy založené na predpoklade, že daný výrobca sa správa myopicky, t. j. nemá dlhodobú (viac než jednoročnú) stratégiu maximalizácie zisku. Toto je však zjavné podcenenie schopností a *know-how* manažmentu podnikov s dominantným postavením v ekonomike, ktorých hospodárske výsledky rezultujúce i z tohto monopolného postavenia nepochybne umožňujú zamestnávať a dostatočne vysoko odmeňovať často i skutočne najlepších odborníkov z oblasti práva, finančného strategického plánovania a manažmentu vôbec.

- Podniky a spoločnosti s takýmto výsadným postavením často vynakladajú veľké finančné čiastky na zabezpečenie „náklonnosti“ regulačnej byrokracie, v snahe ovplyvniť politické rozhodovacie procesy a verejnú mienku a presvedčiť ich o správnosti pretrvávania privilegovaného prirodzeného monopolu. Tým sa zároveň zvyšujú bariéry vstupu voči eventuálnej konkurencii. To isté platí o financovaní ich súdnych sporov v prípadoch, keď je aplikovaná protimonopolná (antitrustová) legislatíva

- Napokon, aj keby tieto špecifické odvetvia prirodzeného monopolu, resp. verejných statkov fungovali z nákladového a cenového hľadiska vcelku uspokojivo, a „nedráždili“ by veľmi frekventované regulačné orgány a verejnosť, ich veľkostné charakteristiky a vplyv v ekonomike, ale prípadne i veľký (hoci často len prechodný) prebytok likvidných finančných zdrojov, nezriedka láka ich

manažmenty k pokusom o prienik na neregulované trhy, resp. k neprehľadnej krízovej tvorbe nákladov a subvenčných postupov. Tento jav, prítomný a dokumentovaný i v mnohých vyspelých trhových ekonomikách, je osobitne nebezpečný v prostredí ekonomickej transformácie. Tu, pri relatívnom alebo i skutočnom nedostatku finančných zdrojov, spôsobenom prechodnými vplyvmi menovej a fiškálnej reštrikcie, reštrukturalizáciou ekonomiky všeobecne, ako i často bezprecedentným rozsahom privatizácie a potrebou financovania niektorých predtým úplne absentujúcich odvetví (ako napr. konkurenčného komerčného bankovníctva), sú to práve prirodzené monopoly so zákonom garantovanými privilégiami, ktoré vstúpajú kapitálovo do komerčných aktivít v neregulovaných sektoroch ekonomiky, alebo ich spolufinancujú. Toto sú, prirodzene, ťažko odhadnuteľné vplyvy na deformáciu konkurenčného prostredia s určite nie zanedbateľnými dôsledkami na pretrvávajúce mnohých štruktúrnych porúch, nerovnováh a rigidít v ekonomike.

## Záver

Celý tento súbor problémov spojených s existenciou a spôsobom regulácie prirodzeného monopolu v ekonomike je však natoľko komplexný, že je veľmi ťažké zodpovedať nasledujúce základné otázky. *Sú prínosy z existujúcej regulácie a eventuálneho štátneho vlastníctva takýchto podnikov a odvetví väčšie ako jej negatíva? A napokon: Ak existuje určitý regulačný režim, je skutočne najoptimálnejší v prípade konkrétneho odvetvia (podniku)? Je spôsob regulácie prispôsobený ostatným prvkom hospodárskopolitického systému, ktoré determinujú podmienky a spôsob realizácie často nadmerných neproporcionálnych príjmov takýchto monopolov transformovaných do vysokej úrovne ziskov, manažérskych platov a kompenzácií a miezd zamestnancov takýchto podnikov?*

V tejto súvislosti pripomeňme, že zhruba od polovice 70. rokov 20. storočia prevládol najmä v anglosaskej ekonómii takmer všeobecný názor, že takéto spoločenské náklady vyvolané existenciou prirodzených monopolov a ich reguláciou sú naozaj významné, a dokonca často i väčšie, než by boli eventuálne náklady rezultujúce z technologických, kapacitných a odbytových duplicit a ostrého oligopolného súperenia v prípade, že by tieto odvetvia neboli zákonom privilegované a regulované štátom.<sup>9</sup> Rozšírenie tohto záveru a jeho konkretizácia na prípady analýzy konkrétnych odvetví v jednotlivých trhových ekonomikách prispeli napokon podstatnou mierou k tomu, že od začiatku 80. rokov 20. storočia začali postupne v krajinách OECD prevládať liberálne orientované reindustrializačné a vlastnícko-privatizačné názory na dovtedy viac-menej všeobecne široký

<sup>9</sup> Takýto názor vyjadruje napríklad R. A. Posner [19].

okruh odvetví a trhov zaraďovaných (neraz i bezdôvodne) do skupiny verejných statkov a prirodzených monopolov. Pritom veľmi hrubé odhady rozsahu nekrytých spoločenských strát, vyplývajúcich z deformácií trhových štruktúr v dôsledku priveľmi „širokého“ rozsahu deklarovania prirodzených monopolov, sa pohybujú v intervale 0,2 – 2,5 % HNP vo vyspelých trhových ekonomikách.

## Literatúra

- [1] TOKÁROVÁ, M.: Protimonopolná politika. Teoretické aspekty vývoja konkurencie, súťaživosti a protimonopolnej politiky. Bratislava: SPRINT vŕfa 2002.
- [2] AGANBEGIAN, A. G.: Voprosy teorii monopol'nej ceny na primere SŠA. Moskva: Izdatel'stvo Moskovskogo Universiteta 1961.
- [3] POWELL, I.: The Effect of Reductions in Concentration on Income Distribution. *Review of Economics and Statistics*, 69, február 1987, s. 75 – 82.
- [4] CANTERBURY, E. R. – NOSARI, E. J.: The Forbes Hundred: The Determinants of Superwealth. *Southern Economic Journal*, 51, apríl 1985, s. 1073 – 1083.
- [5] COMANOR, W. S. – SMILEY, R. H.: Monopoly and the distribution of Wealth. *Quarterly Journal of Economics*, 89, máj 1975, s. 177 – 194.
- [6] SCHERER, F. M.: *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Chicago: Rand McNally 1970.
- [7] LORIE, J. H. – FISHER, L.: Rates of Return on Investment in Common Stock. *Journal of Business*, 37, január 1964, s. 1 – 21.
- [8] POSNER, R. A.: The Social Costs of Monopoly and Regulation. *Journal of Political Economy*, 83, august 1975, s. 807 – 827.
- [9] TULLOCK, G.: The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft. *Western Economic Journal*, 5, jún 1967, s. 224 – 232.
- [10] WILLIAMS, O. E.: Managerial Discretion and Business Behaviour. *American Economic Review*, 53, december 1963, s. 147 – 162.
- [11] SCHUMPETER, J. A.: *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harvard University 1942.
- [12] SCHERER, F. M.: Antitrust, Efficiency and Progress. *New York: University Law Review*, 62, november 1987, s. 998 – 1019.
- [13] SHAW, P. W. – SHAW, S. A.: Excess Capacity and Rationalization in the West European Synthetic Fibres Industry. *Journal of Industrial Organization*, 32, december 1983, s. 149 – 166.
- [14] GEROSKI, P. A.: *Market Structure, Corporate Performance and Innovative Activity*. Oxford: Clarendon Press 1994.
- [15] PAVITT, K. – PATEL, P.: Patterns of Technological Activity: Their Measurement and Interpretation. In: STONEMAN, P. (ed.): *Handbook of the Economics of Innovation and Technical Change*. Oxford: Basil Blackwell 1987.
- [16] MILL, J. S.: *Principles of Political Economy*. Zv. II. Toronto: University of Toronto Press 1965.
- [17] FÜRSTOVÁ, J.: Regulace a regulátoři. *Finance a úvěr*, 46, 1996, č. 6, s. 323 – 334.
- [18] CRANDALL, R. W.: Liberalization without Deregulation: U. S. Telecommunications Policy During the 1980s. In: *Contemporary Policy Issues of Western Economic Association International*, 9, október 1991, s. 70 – 81.
- [19] POSNER, R. A.: The Social Costs. In: Phillips, A. (ed.): *Promoting Competition in Regulated Markets*. Washington: Brookings 1975, s. 808 – 821.
- [20] BUREŠ, J.: Ekonomická regulace monopolního výrobce v tržní ekonomice. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 39, 1991, č. 2, s. 185 – 196.



## THE IMPACT OF INSUFFICIENTLY COMPETITIVE MARKET STRUCTURES ON ECONOMY PERFORMANCE

Mária TOKÁROVÁ

The important part of the competition policy is a problem of the market structure. The concrete structure of the market and the behaviour of its individual subjects, which are determined by the market structure leads to the individual results of the economic performance in the national economy, or its efficiency. That's why is useful to determine which criteria and consequences (the market results) are needed to be considered in the course of normative appraisal of such a performance, or efficiency.

The paper does not contain, of course, the whole large scale of this problem, but it concentrates only on the parts named in the beginning, that are connected with understanding of the eventual national economic losses in the prosperity and the performance and (or) misuse of the significant market position and power in the meaning of the imperfect competition.

This problem is mainly solved in Anglo-Saxon (the most in American) and German literature, although some aspects are originally included in the tradition of the Scandinavian economic thinking. The prosperity losses, performance losses and distortions of the distribution make the sphere of the economic research that systematically analysed and verified with relevant statistical methods till the end of the 2<sup>nd</sup> World War.

The distortions in the normative justice of a distribution are one of the most important impacts of a deformation in a competitive environment and using the monopoly market power. The impact of the monopoly profits at the various groups is dependent on the preference in the consumption, its structure and on the asked profit level. The distortion impacts of a huge concentration of the market structure on the distribution justice are proved empirically and math-statistically in every case. The fact is, that the most of them are connected with the institute of ownership of the dominant firms in the excess concentrated monopoly branches and oligopoly branches and the market, where such an „exclusive“ ownership implicates more – less regular extensive „rent-seeking“ behaviour of its bearers.

The analyses of relations on the monopoly market or the oligopoly market structure and the dynamics of the innovation activity an the technical progress are also very important. It is improved, that the intensity of the innovation activity has stronger influence on the market share growth in the firms in the oligopoly structure. The contribution of the innovations, which is represented by making the start before the competitors and by increase of the profits and market share in the long-term aspects is proved by the disposition change of the technological possibilities in the firm and the level of the adaptation for new produce processes with the lowest costs. These are, of course, very complex relations.

There is also one problem that specifically exceeds the frame of the general uniform analysis of the defects of the economic performance and losses on the prosperity because of the overly concentration and insufficient competition in the market structures. It is a question about the natural monopoly and the production, the prices, the distribution and regulation of the consumption of public utilities. It is a problematic aspect about the state intervention in the economy that is as old as the whole economics.