

# Medzinárodné vzťahy

Vedecký časopis  
pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy  
Fakulty medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave

Medzinárodné vzťahy 2/2003, ročník I.

# Medzinárodné vzťahy

Vedecký časopis  
pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy  
Fakulty medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave

**Redakcia:**

Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Tel.: 00421 2 624 11 856  
E-mail: fmv\_eu@hotmail.com

**Hlavná redaktorka:**

prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.

**Redakčná rada:**

prof. Ing. Vítazoslav Balhar, CSc.  
prof. Ing. Jaroslav Filip, CSc.  
Mgr. Viera Koganová, PhD.  
Ing. Juraj Králik, CSc.  
prof. PhDr. Zuzana Lehmannová, CSc.  
doc. PhDr. Ján Lidák, CSc.  
Ing. Ladislav Lysák, DrSc.  
doc. PhDr. Milan Márton, CSc.  
doc. Ing. Miroslav Mečár, CSc.  
prof. JUDr. Ľudovít Tóth, CSc.  
doc. Dr. Ing. Vladimír Valach, CSc.  
PhDr. Peter Weiss, CSc.

**Výkonní redaktori:**

Ing. Matej Kováč  
Ing. Richard Tkáč

**Jazyková redaktorka:**

PhDr. Katarína Strelková, CSc.

**Vydavateľ:**

Neografia, a. s., Martin

**Registračné číslo:**

2761/2002

**ISSN** 1336 - 1562

## **Obsahové zameranie**

## **Variability of Contents**

**Vedecké články**  
**základný výskum**  
**aplikovaný výskum**

**Scientific Articles**  
**basic research**  
**applied research**

**Diskusie**

**Discussion**

**Prezentácie téz doktorandov**

**Doctorands' Thesis**

**Názory**

**Opinions**

**Recenzie**

**Reviews**

**Prehľady**

**Surveys**

**Informácie**

**Information**

<b>K niektorým aspektom teoretického vymedzenia podpory exportu.....</b>	<b>1</b>
Ing. Marek Csabay	
<b>Pohľad na menovú integráciu v Európe cez prizmu teórie optimálnej menovej oblasti... 9</b>	<b>9</b>
doc. Ing. Vladimír Gonda, PhD.	
<b>Teoretické východiská k skúmaniu medzinárodných organizácií .....</b>	<b>21</b>
Ing. Martin Grešš	
<b>Spoločná dopravná politika Európskej Únie .....</b>	<b>26</b>
Dr. Ing. Heda Hansenová	
<b>Globalizačné a internacionalizačné aspekty obchodných firiem .....</b>	<b>36</b>
Ing. Vanda Lieskovská, PhD., Ing. Vladimír Gazda, PhD.	
<b>Vybrané faktory ovplyvňujúce vývoj zahraničného obchodu SR .....</b>	<b>46</b>
Ing. Martin Líner, Ing. Zuzana Línerová	
<b>Španielsko a Európska únia .....</b>	<b>54</b>
doc. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.	
<b>Otázky kultúry a identity v teórii medzinárodných vzťahov .....</b>	<b>66</b>
doc. PhDr. Milan Márton, CSc.	
<b>Medzinárodná zodpovednosť bojujúcich štátov .....</b>	<b>83</b>
JUDr. Stanislav Mráz, CSc.	
<b>Funkčná klasifikácia výdavkov štátneho rozpočtu Slovenskej republiky ako predpoklad jej začlenenia do medzinárodných ekonomických štruktúr .....</b>	<b>97</b>
Ing. Kornélia Beličková, PhD., Ing. Erika Neubauerová, PhD., Ing. Alena Zubaľová, CSc.	
<b>Vliv globalizace ekonomických aktivit na modely řízení firem.....</b>	<b>111</b>
prof. Ing. Lenka Pražská, CSc.	
<b>Priority portugalskej zahraničnej politiky.....</b>	<b>119</b>
JUDr. Peter Rusiňák	
<b>The United States towards Mikhail Gorbachev and Francois Mitterrand's idea of all-European cooperation .....</b>	<b>133</b>
Mgr. Paweł SEMMLER	

<b>K teoreticko-metodologickým otázkam vymedzovania a chápania aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov .....</b>	<b>140</b>
doc. PhDr. František Škvrnda, CSc.	
<b>Problémy podpory, regulácie a deregulácie hospodárskej súťaže v USA.....</b>	<b>150</b>
Ing. Mária Tokárová, CSc.	
<b>Možnosti rozvoja príhraničnej a interregionálnej spolupráce v podunajskom priestore .....</b>	<b>163</b>
doc. Ing. Jozef Tvrdoň, CSc.	
<b>Aspekty medzinárodných platieb v globálnom konkurečnom prostredí .....</b>	<b>178</b>
doc. Ing. Mgr. Renáta Vokorokosová, PhD.	
<b>K širším zahraničnopolitickým a bilaterálnym slovensko – maďarským súvislostiam. 188 maďarského krajanského zákona</b>	<b>188</b>
PhDr. Peter Weiss, CSc.	
<b>Formulár pre zadávanie príspevkov.....</b>	<b>197</b>
<b>Thesis form.....</b>	<b>198</b>



## K niektorým aspektom teoretického vymedzenia podpory exportu

Ing. Marek Csabay

---

Východiskovú pozíciu národnej ekonomiky pre zapojenie do medzinárodnej del'by práce určuje ekonomická úroveň a rozdiely v komparatívnych výhodách medzi jednotlivými ekonomikami. Realizovaná obchodná výmena však nie je čistým zrkadlovým obrazom tejto skutočnosti. Do hry vstupuje prostredníctvom širokej škály politík, nástrojov a opatrení štát. Keďže však prevládajúci trend ekonomického liberalizmu odmieta myšlienku priameho zasahovania do zahraničnoobchodných operácií, čo sa odzrkadľuje i v regulácii niektorých nástrojov podpory exportu na pôde medzinárodných organizácií<sup>1</sup>, dochádza v súčasnom období k prehodnoteniu úlohy štátu v tejto oblasti, k jeho reorientácii na tvorbu priaznivého „proexportného“ podnikateľského prostredia. Štát tak zachováva princípy voľnej hospodárskej súťaže a vstupuje do trhových ekonomických procesov len nepriamo. Uvedený vývoj sa odzrkadľuje i v znení kľúčových dokumentov proexportnej politiky, avšak so zjavnými rozdielmi.<sup>2</sup> Ako ústredný problém sa javí otázka vymedzenia rozsahu štátnej proexportnej politiky.

Hospodárska prax ukazuje, že pri podpore exportu štáty siahajú k rozmanitej škále nástrojov<sup>3</sup> a ich kombinácii, ktoré mnohokrát presahujú rámec obchodnej politiky. Medzičasom už klasickým príkladom býva otázka štrukturálnej politiky. Moderná, a súčasne exportne orientovaná, hospodárska politika sa vo vyspelých štátoch zameriava na vytváranie konkurenčnej schopnosti prostredníctvom štrukturálnych zmien v prospech perspektívnejších odborov. Otázka podpory exportu však býva skúmaná buď z pohľadu obchodnej politiky alebo z pohľadu štátnej podpory. Štrukturálna politika, ktorá má jednoznačne bližšie k problematike priemyselnej politiky, nie je vo všeobecnosti považovaná za nástroj proexportnej politiky, resp. súčasť (systému) podpory exportu; a to napriek skutočnosti, že väčšina zmien realizovaných v rámci programov pod hlavičkou štrukturálnej politiky smeruje vedome k rastu konkurencieschopnosti, a teda má pozitívny vplyv na exportnú výkonnosť. Štrukturálna politika by tak spĺňala podmienku obvyklej definície proexportnej politiky ako súhrnu všetkých nástrojov a opatrení štátu, ktoré vytvárajú priaznivé podmienky pre domácich výrobcov na zahraničných trhoch<sup>4</sup> a tým vplývajú na rast vývozu. Podobne by sa dala posudzovať i investičná politika, ktorá je v prípade malej otvorenej ekonomiky, ako je tá slovenská, jednoznačne spojená s exportnou orientáciou podobne ako tvorba zvláštnych ekonomických zón, ďalej podpora malého a stredného podnikania, vedecko-výskumná a vzdelávacia politika, a pod. Pre efektívnosť riadenia exportnej politiky je však potrebné rozumne obmedziť jej rozsah a jasne definovať „kompetencie“ medzi jednotlivými čiastkovými hospodárskymi politikami, hoci istá miera ich prekrývania je pochopiteľná. Uvedený zámer, smerujúci k efektívnejšiemu vymedzeniu proexportnej politiky a systému podpory exportu, vyžaduje získať

---

<sup>1</sup> Napr. „Konsenzus OECD“ upravujúci poskytovanie exportných úverov.

<sup>2</sup> Porovnaj napr. materiál Komplexný program podpory exportu, spracovaný Ministerstvom hospodárstva SR a materiál Proexportní politika, ktorý vypracovalo Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR.

<sup>3</sup> Podrobný prehľad nástrojov proexportnej politiky pozri napr. Lipková, L.: Medzinárodné hospodárske vzťahy, Sprint, Bratislava, 2000, s. 141

<sup>4</sup> Lipková, L.: Medzinárodné hospodárske vzťahy, Sprint, Bratislava, 2000, s. 139

prehľad, ktorými nástrojmi a v akom rozsahu štát vplýva na vývoz, ako aj prehľad o motívoch, ktoré nás vedú k ich uplatňovaniu.

### **Motívy uplatňovania proexportnej politiky**

K realizácii proexportnej politiky môže viesť štáty hneď niekoľko motívov, z ktorých najvýznamnejšie sa pokúsime priblížiť v nasledujúcich riadkoch. Prvým z nich zvyčajne býva dosahovanie prebytkov v domácej produkcii, resp. nedostatočné využívanie výrobných kapacít. Vývoz taktu umožňuje optimálne využitie kapacít, čím prispieva k hospodárskemu rastu a k zvýšeniu úrovne zamestnanosti. S rastom výroby dochádza zároveň k využívaniu úspor v rozsahu produkcie (tzv. „economies of scale“). Iný motív môžeme pozorovať v prípade štátov s nízkou ekonomickou úrovňou a nedostatočne rozvinutou štruktúrou tvorby HDP, závislých na vývoze jednej komodity. Podpora vývozu má potom za cieľ dosiahnutie ekonomickej rovnováhy. Významný podiel má snaha o získanie devízových prostriedkov na úhradu dovozu. Prebytok vývozu nad dovozom má teda veľký význam z hľadiska rovnováhy platobnej bilancie. V prípade zahraničnej zadĺženosti štátu môžu prostriedky z exportu slúžiť na úhradu dlhovej služby.

Spomenuté motívy sú charakteristické pre dve skupiny štátov. Kým prvý z nich – snahu o optimálne využitie nadmerných výrobných kapacít – môžeme pozorovať u priemyselne vyspelých štátov, druhý motív – zabezpečenie devízových prostriedkov na uvedené účely – je často spájaný s rozvojovými štátmi. Zaujímavý však môže byť pohľad na skupinu transformujúcich sa štátov v strednej a východnej Európe (SVE).

Ekonomiky štátov SVE, a samozrejme aj ich podnikateľské subjekty, boli až do začiatku procesu transformácie relatívne izolované od dynamicky sa rozvíjajúceho zvyšku svetového hospodárstva. Liberalizáciou – odstránením cenovej regulácie a ochranných bariér, resp. otvorením trhov týchto štátov – sa výrobcovia dostali pod silný konkurenčný tlak producentov z vyspelých štátov. Boli však do značnej miery nepripravení na podobnú výzvu, takže stratili značný podiel na domácom trhu a následne došlo vo veľmi krátkom čase i k strate zahraničných trhov. Ako reakcia na uvedený vývoj bol v týchto štátoch prijatý program proexportnej politiky, sprevádzaný selektívnou podporou v rámci priemyselnej politiky, s cieľom zastaviť hospodársky pokles, resp. naštartovať hospodársky rast. Tým sa vlastne dostávame ku konečnému cieľu proexportnej politiky, ktorý je spoločný pre všetky kategórie štátov – k hospodárskemu rastu.

Čo sa však konkrétne skrýva za hospodárskym rastom vo vzťahu k zahraničnému obchodu a k proexportnej politike? Pri komplexnejšom pohľade na motívy uplatňovania proexportnej politiky vystúpi do popredia jednoznačný záujem štátu – udržanie medzinárodnej konkurencieschopnosti. Akákoľvek podpora domácim subjektom zlepšuje ich konkurenčné postavenie na svetovom trhu, umožňuje napríklad realizáciu inak nerealizovateľných obchodov, a tým prináša pozitívne efekty i pre celú ekonomiku. Avšak, ak si uvedomíme charakter medzinárodného konkurenčného prostredia, konkrétne skutočnosť, že takmer neexistuje štát, ktorý by nerealizoval aspoň minimálnu proexportnú politiku, dostávajú sa domáci exportéri do relatívnej nevýhody voči zahraničnej konkurencii. Podpora domáceho vývozu predstavuje taktu kompenzáciu – vyrovnanie – uvedenej nevýhody na svetovom trhu.



Tvorba zvláštnych ekonomických zón – jeden z moderných nástrojov, ktoré sa využívajú na zvýšenie exportnej výkonnosti ekonomiky – naznačuje ďalší z motívov realizácie proexportnej politiky. Exportno-výrobné zóny, v ktorých sa sústreďuje výroba založená prostredníctvom priamych zahraničných investícií, predstavujú (okrem prínosu k ekonomickému rastu, pozitívneho vplyvu na exportnú výkonnosť, zamestnanosť, atď.) pre domáce spoločnosti významný zdroj technológií.<sup>5</sup> Treba si uvedomiť, že ide nielen o výrobné technológie, ale i o manažérske a marketingové know-how. Difúzia týchto poznatkov sa môže uskutočniť mnohými cestami, napr. prostredníctvom využívania domácej pracovnej sily, spoločných podnikov, subkontrakčných zmlúv, formálnych i neformálnych osobných kontaktov pri obchodovaní, atď. Uvedený „spill-over“ efekt je však popri raste vývozu sekundárny a naznačuje širší rozsah problematiky tvorby zvláštnych ekonomických zón, jej prepojenie s inými politikami – priemyselnou, vedecko-výskumnou, či výchovno-vzdelávacou. Práve vyššia komplexnosť je na tomto mieste, podobne ako pri proexportnej investičnej a štrukturálnej politike, základom argumentácie pre osobitné postavenie tejto otázky mimo rámec proexportnej politiky.

### **Zahraničnoobchodná politika – proexportná politika – podpora exportu**

*Zahraničnoobchodná politika (ZOP)*, ako súčasť hospodárskej politiky štátu, predstavuje súhrn zásad a im zodpovedajúcich prostriedkov, použitím ktorých štát centrálné, priamo, vedome pôsobí na stimuláciu alebo zoslabovanie určitých vývojových tendencií zahraničného obchodu.<sup>6</sup> Použitie prostriedkov zahraničnoobchodnej politiky vedie v zásade k regulácii dovozu alebo k zvýšeniu objemu vývozu. Ak dochádza v dôsledku uplatňovania týchto prostriedkov k rastu exportu, resp. k vytváraniu priaznivejších podmienok pre realizáciu domácej produkcie na zahraničných trhoch, hovoríme o *proexportnej politike* štátu.

Vo vzájomnom vzťahu proexportnej politiky a ZOP je potrebné uviesť, že kým ZOP pôsobí na vývoj zahraničného obchodu ako celku (t.j. na dovoz aj vývoz), proexportná politika je zameraná výhradne na pozitívne ovplyvňovanie rastu exportu. Avšak pri dosahovaní tohto cieľa využíva štát nielen nástroje obchodno-politické, ale i celú škálu hospodársko-politických nástrojov, prostriedkov a opatrení, ktoré vedome, priamo i nepriamo vedú k zvýšeniu vývozu.

Ak máme chápať ako nástroje proexportnej politiky všetky opatrenia štátu, ktoré priamo, prípadne potenciálne, vedú k zvýšeniu objemu vyvážaného tovaru, dostávame sa na úroveň presahujúcu rámec zahraničnoobchodnej politiky, resp. jej tradičného poňatia, odhliadnuc od zložitosti otázky, ako vylúčiť prostriedky a opatrenia hospodárskej politiky, ktorých vedľajším efektom je zvýšenie vývozu. Tieto prostriedky môžeme členiť z viacerých hľadísk. Z hľadiska ich vzniku členíme nástroje proexportnej politiky na autonómne a zmluvné. Kým *autonómne prostriedky* predstavujú jednostranné opatrenia štátu, *zmluvné prostriedky* vyplývajú z dvojstrannej, resp. z mnohostrannej povahy obchodných vzťahov. Vo vzťahu medzi oboma skupinami si je treba uvedomiť ich vzájomnú previazanosť z dôvodu

<sup>5</sup> Ge, W.: The Dynamics of Export-Processing Zones, UNCTAD Discussion Paper No.144, UNCTAD, Geneva, 1999

<sup>6</sup> Lipková, E.: Medzinárodné hospodárske vzťahy, Sprint, Bratislava, 2000, s. 95

existencie noriem, v podobe medzinárodných dohôd, upravujúcich používanie autonómnych prostriedkov.<sup>7</sup>

Z hľadiska prístupu k samotnej podpore zahraničného obchodu, členíme prostriedky proexportnej politiky na „tradičné“ a „nové“. Vznik *tradičných nástrojov* (predovšetkým sem patria subvencie, financovanie a poisťovanie vývozu, vývozné garancie, zmluvné nástroje a pod.), ktoré sa však v rozsiahlej miere využívajú a aj budú využívať naďalej, historicky predchádzal vzniku tzv. *nových nástrojov* (aktívna štrukturálna politika, podpora vzniku zvláštnych ekonomických zón, štátna podpora výskumu a vývoja a pod.). Práve uvedené nástroje naznačujú, v čom dochádza k prekonaniu „tradičného“ chápania proexportnej politiky. Samotná štrukturálna politika predstavuje pri súčasnej miere otvorenosti ekonomík významný spojovací článok medzi „užšie“ chápanou proexportnou politikou a priemyselnou politikou, ktorá sa týmto stáva do značnej miery jej neoddeliteľnou súčasťou.

Pri charakteristike nástrojov podpory zahraničného obchodu sa možno často stretnúť s členením na nástroje finančné a nefinančné, resp. ostatné. Medzi *finančné nástroje* prax začleňuje financovanie vývozu (exportné úvery) a v širšom ponímaní aj poisťovanie vývozu a štátne vývozné garancie k úverom. V rámci rozsiahlej skupiny *nefinančných nástrojov* podpory možno vytvoriť niekoľko pomerne nezávislých podskupín. Medzi najvýznamnejšie *fiskálne nástroje*, majúce priamu väzbu na štátny rozpočet, zaraďujeme subvencie a daňové úľavy. Druhou podskupinou môžu byť *informačné, propagačné a vzdelávacie služby* (sem patria napr. teritoriálne informácie poskytované vývozcom, poradenské a analytické služby, vzdelávanie exportérov, atď.). Ako tretiu podskupinu treba osobitne spomenúť *menové opatrenia* (menový dumping).

V odbornej literatúre sa rovnako môžeme stretnúť s členením podporných exportných opatrení na:<sup>8</sup>

- proexportné opatrenia menového charakteru,
- tradičné nástroje obchodnej politiky,
- súbory ďalších proexportných opatrení štátu, či ním poverených organizácií a inštitúcií.

Ak existuje určitá nejednotnosť v chápaní proexportnej politiky, ktorá bola naznačená už vyššie v súvislosti s tradičným prístupom, terminologická inkonzistencia sa ešte prehĺbi, ak zoberieme do úvahy iný, v odbornej literatúre podstatne frekventovanejší termín – *podporu exportu*. Napriek tomu, že vo väčšine prípadov sa zjavne považuje podpora exportu za termín rovnocenný s proexportnou politikou<sup>9</sup>, istý rozdiel je však zrejmý. Proexportná politika, ako čiastková hospodárska politika, je politikou štátu, čím je v rámci tohto slovného spojenia vyjadrený aspekt, ktorý podpore exportu chýba. Istotne, dalo by sa argumentovať, že na podpore vývozu sa podieľa i súkromný sektor. Z pohľadu štátnych orgánov riadiacich zahraničný obchod sa však ako nevyhnutné javí ohraničenie proexportnej

---

<sup>7</sup> Príkladom môže byť Všeobecná dohoda o clách a obchode (GATT) z roku 1947, ale aj medzištátne obchodné zmluvy, ktoré majú dopad na použitie autonómnych prostriedkov v obchode medzi zmluvnými stranami.

<sup>8</sup> Baláž, P. a kol.: Medzinárodné podnikanie, Sprint, Bratislava, 1997, s. 261

<sup>9</sup> Cudzozjazyčná literatúra (anglická a nemecká) pracuje takmer výhradne s pojmom podpora exportu. Proexportná politika ako pojem sa prakticky nevyskytuje.

politiky/podpory exportu<sup>10</sup> na tie nástroje, na ktoré majú priamy vplyv. Proexportná politika štátu, zhmotnená v konkrétnom strategickom dokumente vlády, by potom mala byť základom prípadnej širšie postavenej podpory exportu v rámci národného systému, na ktorého fungovaní sa môže podieľať i súkromný sektor. Rozsah tohto článku však nedovoľuje venovať sa podrobnejšie tejto otázke.

Existujúce snahy o pojmové ohraničenie podpory exportu, siahajúce od jej širokej definície ako súhrnu všetkých nástrojov ovplyvňujúcich vývoz až po jej úzke chápanie ako skupinu finančných nástrojov<sup>11</sup>, môžeme vo všeobecnosti charakterizovať ako účelové, zodpovedajúce potrebám, resp. zameraniu, konkrétnej výskumnej štúdie, či odbornej publikácie. Priestor medzi uvedenými krajnými vymedzeniami vyplňa množstvo definícií, ktoré naznačujú rôznosť prístupov k problematike podpory exportu. Niektoré z nich uvádzame v nasledujúcom texte.<sup>12</sup>

*Podpora exportu predstavuje súhrn prostriedkov a opatrení, ktoré sú realizované prostredníctvom tretej – nadradenej – strany so zámerom pomôcť domácim exportérom pri nadväzovaní kontaktov so zahraničnými partnermi, uzavretí zmlúv a ich realizácii (Henzler).* Prínosom tejto definície je vymedzenie nadradeného subjektu – štátu – ako pôvodcu pomoci exportérom. Ako hlavný problém sa javí jej šírka, zahrňujúca všetky opatrenia a prostriedky, ktoré majú pozitívny vplyv na rast vývozu.

Inou možnosťou je pochopenie *podpory exportu ako súhrnu tých opatrení, ktoré jednotlivým vývozcom dávajú podnet na zvýšenie vývozu (Wilitzki).* Pozitívom tohto vymedzenia je určenie vývozcov ako príjemcov podpory, na druhej strane však obchádza možnosť rozšírenia počtu exportujúcich podnikov. Rovnako chýba určenie štátu ako pôvodcu podpory vývozu. Ďalšie negatívum vyplynulo z vývoja tejto definície, ktorá smerovala k obmedzeniu podpory len na určité nástroje, uplatňované v zahraničnom obchode (financovanie vývozu, poistenie, podpora účasti na veľtrhoch a výstavách, a pod.) s cieľom kompenzovať špecifické riziká medzinárodného podnikania.

Nedostatočná presnosť, resp. určitosť, je problémom i nasledujúcich definícií, v ktorých *do podpory exportu zahrňujeme opatrenia zo strany štátu smerujúce k zvýšeniu objemu vývozu a/alebo k zvýšeniu výnosov z neho (Lefèvre), prípadne všetky opatrenia zo strany štátu smerujúce k poklesu nákladov, t.j. k zníženiu exportnej ceny (Glastetter).*

Z pohľadu exportného marketingu by sme mohli podporu exportu charakterizovať ako *systém prostriedkov obchodnej politiky, ktoré vytvárajú alebo zlepšujú exportné príležitosti (Tuchtfeld).* Existencia iných ako obchodno-politických

<sup>10</sup> Pri splnení tejto požiadavky nevyhnutne vypadávajú z vymedzenia proexportnej politiky opatrenia menového charakteru, pretože spadajú do pôsobnosti centrálnej banky. Navyiac, z hľadiska perspektívneho členstva v EMÚ strácajú pri existencii fixných kurzov svoje opodstatnenie.

<sup>11</sup> Úzke poňatie je osobitne charakteristické pre štúdie porovnávajúce systémy podpory exportu v jednotlivých štátoch, pozri napr. Kmoníček, Z.: Vznik a srovnání národních systémů podpory exportů ve vybraných zemích (1), Bankovníctví, 2001, č.7-8, s. 38-39; alebo Mikelka, E. a kol.: Analýza priamych a nepriamych finančných nástrojov podpory exportu používaných vo vybraných ekonomikách štátov EÚ, Japonska a Slovinska, ÚSSE SAV, Bratislava, 2000

<sup>12</sup> Vybrané vymedzenia podpory exportu možno nájsť v publikácii Engelhard, J.: Exportförderung: Exportentscheidungsprozesse und Exporterfolg, Gabler Verlag, Wiesbaden, 1992, s. 22 a nasl.. V uvedenej publikácii citovaní autori sú uvádzaní v zátvorke za prevzatou definíciou, resp. vymedzením.

nástrojov, využívaných s cieľom podporiť vývoz, je základom kritiky takéhoto vymedzenia.

Hoci ku každému z uvedených pokusov o definíciu existuje určitá výhrada naznačujúca ich neúplnosť, ako celok určujú významné aspekty podpory exportu. Ich kombináciou a odstránením nedostatkov možno dospieť k presnejšiemu vymedzeniu, do značnej miery zodpovedajúcemu šírke a zložitosti tejto problematiky. Podporu exportu potom môžeme považovať za **súhrn všetkých aktivít, nástrojov a opatrení, ktoré majú z hľadiska objemu, alebo z hľadiska zisku, pozitívny vplyv na rast exportu, alebo prispievajú k premene neexportujúcich podnikov na exportérov, pričom zároveň platia nasledujúce podmienky:**<sup>13</sup>

- **Všetky aktivity, nástroje a prostriedky musia mať štátneho, pološtátneho, alebo korporatívneho nositeľa** (pričom čisto privátne „svojpomocné“ aktivity sú z definície vylúčené).
- **Musí ísť o činnosti explicitne orientované na podporu exportu, musia byť ako také jednoznačne rozpoznateľné a dokázateľné.**
- **Musí ísť o špecifickú pomoc pre neexportujúce, alebo už exportujúce domáce podniky, smerujúcu ku kompenzácii ťažkostí a rizík, ktoré sa vo vnútornom obchode nevyskytujú, resp. vyskytujú len v obmedzenej miere.**
- **Aktivity a nástroje podpory exportu rozvíjajú svoju účinnosť v interakčnom prostredí medzi štátnymi/korporatívnymi inštitúciami, ktoré ich poskytujú a trhovu riadenými súkromnými podnikmi, ako ich príjemcami** (týmto dochádza k vylúčeniu medzinárodných aktivít na podporu exportu, ako aj opatrení v rámci centrálne plánovaného hospodárstva).
- **Zlepšenie postavenia vývozcov nie je založené na ovplyvňovaní cenovej úrovne, resp. vývoja menového kurzu.**

Samozrejme, táto definícia nepokrýva všetky prostriedky, ktoré štát využíva na zvýšenie exportnej výkonnosti. Niektoré z nich, napr. menovú politiku priamo vylučuje, zahrnutie ďalších významných aktivít, ako je tvorba zvláštnych ekonomických zón, ktoré takmer bezvýhradne vznikajú za účelom rozvoja medzinárodnej obchodnej výmeny, je tiež otázne. Podobne, štátom podporované štrukturálne zmeny v ekonomike v prospech medzinárodne konkurencieschopných odvetví presahujú jej rámec. Na druhej strane presne vystihuje okruh aktivít, opatrení a prostriedkov, všeobecne považovaných za štandardnú súčasť národných systémov podpory exportu, t.j. finančné nástroje – zvýhodnené financovanie, poistenie a garancie – a informačnú/propagačnú pomoc domácim vývozcom. Spĺňa tak požadovanú podmienku efektívneho obmedzenia nástrojov proexportnej politiky z pohľadu štátnych orgánov a inštitúcií vstupujúcich do procesu podpory exportu.

\* \* \*

---

<sup>13</sup> Engelhard, J.: Exportförderung: Exportentscheidungsprozesse und Exporterfolg, Gabler Verlag, Wiesbaden, 1992, s. 25

Charakter tvorby konkurenčnej výhody pripúšťa realizáciu rozvojových stratégií, ktoré nemusia byť bezpodmienečne naviazané na oblasti, v ktorých ekonomika požíva, prípadne požívala, vnútorné komparatívne výhody. Podpora hospodárskeho rozvoja a formovanie optimálneho hospodárskeho prostredia, so zameraním na jeho dlhodobosť a konkurencieschopnosť, sa premietajú následne aj do oblasti zahraničnoobchodnej politiky a úspešnosti v oblasti zahraničného obchodu. Navyiac môže štát prostredníctvom širokej škály prostriedkov ovplyvňovať úspešnosť vlastných subjektov v obchodnej konfrontácii so zahraničnou konkurenciou. Dodatočná kvalitatívna, či kvantitatívna podpora môže vychádzať z opatrení v rámci fiškálnej, menovo-finančnej, sociálnej, či zahraničnopolitickej oblasti. Otázka samotnej úspešnosti pri realizácii zahraničnoobchodných operácií tak naberá čoraz zložitejší charakter.

Úlohou štátnej proexportnej politiky však nie je definovať ciele a prostriedky na ich dosiahnutie vo všetkých uvedených oblastiach. Rovnako by nemala byť proexportná politika stavaná do role nadradeného koordinátora všetkých aktivít, ktoré priamo, či nepriamo, vedome, či nevedome, vplyvajú na vývoj obchodnej bilancie. Jej úlohou je predovšetkým vymedziť stratégiu rozvoja obchodných stykov so zahraničím prostredníctvom definície teritoriálnych priorít, nástrojov a opatrení, ktoré majú priamy a výhradný vzťah k exportným procesom, princípov, ktorými sa bude riadiť, a zabezpečiť inštitucionálnu základňu na ich uvedenie do života. Rovnako je jej úlohou vytvoriť priestor na koordináciu s proexportnými aktivitami neštátneho sektoru, s ktorým tvorí ucelený národný systém podpory exportu.

Pri parametroch malej a otvorenej ekonomiky, ako je i tá slovenská, je prepojenie medzi rozvojom zahraničného obchodu a zvýšením životnej úrovne nepochybniteľné. Pozornosť, ktorú je potrebné venovať otázke podpory exportu, je potom plne zaslúžená a opodstatnená, ako i snaha o komplexnejší prístup k nej. Proexportná politika štátu však zohráva naďalej ústrednú úlohu. Ako kľúčová sa javí otázka efektívnosti proexportných aktivít, no netreba pritom zabúdať na skutočnosť, že obchodno-politické opatrenia majú len minimálny vplyv na hospodársky rast z dlhodobého hľadiska a môžu viesť k nežiadúcej konzervácii ponukovej stránky ekonomiky, teda k stagnácii. Hospodársky rast a rast konkurencieschopnosti, ako prioritné ekonomické ciele, je nevyhnutné zabezpečiť pomocou iných nástrojov, presahujúcich proexportnú politiku.

## **Resumé**

Hospodárska prax ukazuje, že pri podpore exportu štáty siahajú k rozmanitej škále nástrojov, ktoré mnohokrát presahujú tradičný rámec zahraničnoobchodnej politiky. Pre efektívnosť riadenia exportnej politiky je však potrebné rozumne obmedziť jej rozsah a jasne definovať vzťahy medzi jednotlivými čiastkovými hospodárskymi politikami, hoci istá miera ich prekryvania je pochopiteľná. Článok je venovaný niektorým otázkam súvisiacim s rámcovým vymedzením nástrojov podpory exportu a vzájomnému vzťahu zahraničnoobchodnej politiky a podpory exportu.

## Summary

The economic practice shows that to promote their exports states employ a diverse scale of instruments, which frequently exceed the traditional framework of the foreign-trade policy. However, for the effectiveness of its management it is important to reduce rationally its extent and to define clearly the relations between partial economic policies, though a certain degree of overlapping is understandable. Thus, the article deals with some aspects of the export-promoting instruments definition and with the mutual relationship of the foreign-trade policy and export promotion.

## Literatúra

1. Baláž, P. a kol.: Medzinárodné podnikanie, Sprint, Bratislava, 1997, ISBN 8088848-08-3
2. Burda, Š.: Princípy a smery proexportnej politiky SR – Komplexný program podpory exportu, IBC, 1999, č.4, s. 22-23
3. Engelhard, J.: Exportförderung : Exportentscheidungsprozesse und Exporterfolg, Gabler Verlag, Wiesbaden, 1992
4. Export Credit Financing Systems in OECD Member Countries and non-Member Economies, OECD, Paris, 2001
5. Haschek, H. H.: Exportförderung : Finanzierung und Garantien, Verlag Fritz Molden, Wien, 1976
6. Ge, W.: The Dynamics of Export-Processing Zones, UNCTAD Discussion Paper No.144, UNCTAD, Geneva, 1999
7. Kmoníček, Z.: Vznik a srovnání národních systémů podpory exportů ve vybraných zemích (1), Bankovníctví, 2001, č.7-8, s. 38-39
8. Kmoníček, Z.: Vznik a srovnání národních systémů podpory exportů ve vybraných zemích (2), Bankovníctví, 2001, č.9, s. 30-32
9. Kmoníček, Z.: Vznik a srovnání národních systémů podpory exportů ve vybraných zemích (3), Bankovníctví, 2001, č.10, s. 34-36
10. Komplexný program podpory exportu, MH SR, Bratislava, 1999
11. Kubišta, V., Dvořák, P.: Postavení a formy proexportní politiky ve světě a v České republice, Acta oeconomica pragensia, 1999, č.1, s. 99-132
12. Lipková, Ľ.: Medzinárodné hospodárske vzťahy, Sprint, Bratislava, 2000, ISBN 80-88848-54-7
13. Mikelka, E. a kol.: Analýza priamych a nepriamych finančných nástrojov podpory exportu používaných vo vybraných ekonomikách štátov EÚ, Japonska a Slovinska, ÚSSE SAV, Bratislava, 2000
14. Proexportní politika, MPO ČR, Praha, 1999

## Kontakt

Ing. Marej Csabay  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Fakulta medzinárodných vzťahov  
Katedra diplomacie a medzinárodných vzťahov  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava 5  
tel.: 02/ 672 95 470

# Pohľad na menovú integráciu v Európe cez prizmu teórie optimálnej menovej oblasti

doc. Ing. Vladimír Gonda, PhD.

---

## Úvod

Od 1. mája 2004 sa SR (spolu s ďalšími 9 kandidátskymi krajinami) má stať novým členom Európskej únie. Vstup do EÚ predstavuje zároveň záväzok našej následnej účasti v európskej menovej únii. V tejto súvislosti získava na aktuálnosti potreba analyzovať široké spektrum problémov súvisiacich so začleňovaním do menovej únie a prechodom na spoločnú menu euro.

Teoretickým základom pre analýzu menovej únie, možných výnosov a nákladov zo zavedenia spoločnej (jednotnej) meny je *teória optimálnej menovej oblasti* (Optimum Currency Area - OCA). Zámerom tohto príspevku je priblížiť (v komprimovanej forme) podstatu teórie OCA a súčasne sa zamyslieť nad vybranými otázkami európskej menovej integrácie z pohľadu predmetnej teórie.

## Pohľad na menovú integráciu v Európe cez prizmu teórie optimálnej menovej oblasti

V príspevku je priblížená teória optimálnej menovej oblasti (Optimal Currency Area - OCA), ktorá vznikla v 60. rokoch minulého storočia. Jej predstavitelia definovali rôzne kritériá pre optimálnu menovú oblasť - mobilitu pracovných síl (R. A. Mundell), stupeň otvorenosti ekonomiky (R. McKinnon), stupeň diverzifikácie produkcie (P. B. Kenen) atď. Podľa „klasickej“ teórie OCA optimálnu menovú oblasť majú tvoriť relatívne veľké a navzájom veľmi otvorené ekonomiky, ktoré majú medzi sebou intenzívne obchodné vzťahy a uplatňujú režim voľného pohybu výrobných faktorov. Migrácia pracovných síl medzi nimi je dosť vysoká na to, aby zabezpečila plnú zamestnanosť aj v situácii, keby bol jeden z regiónov vystavený asymetrickému šoku.

Práve analýze adaptačných procesov, prostredníctvom ktorých sa krajina prispôbuje asymetrickým šokom, venovali tvorcovia teórie OCA prvoradú pozornosť. Z predmetnej teórie vyplýva, že v menovej únii sa takéto prispôbenie musí uskutočňovať prostredníctvom iných kanálov, ako je menový kurz (ktorý hrá kľúčovú úlohu v systéme pružných menových kurzov), a bez možnosti využiť na tento účel menovú politiku. V podmienkach spoločnej meny sa prispôbenie ekonomiky reálnemu šoku presúva z menového kurzu na také mechanizmy adaptácie, ako sú úprava cien a miezd, mobilita výrobných faktorov (najmä pracovných síl) či fiškálne transfery.

V príspevku sa charakterizujú možné výnosy a náklady súvisiace s menovou integráciou. Medzi výnosy z účasti krajiny v menovej únii patrí najmä zníženie transakčných nákladov a zníženie kurzovej neistoty, ale aj redukcia rizika špekulatívnych útokov, zamedzenie kompetitívnym devalváciám jednotlivých mien, rast finančných trhov, prehĺbenie ekonomickej integrácie a výnosy mikroekonomického charakteru. Medzi náklady menovej integrácie možno zahrnúť stratu nezávislosti menovej politiky, stratu menového kurzu ako nástroja makroekonomického prispôbenia, stratu fiškálnej autonómie, potenciálne

prehlbenie rozdielov medzi bohatšími a chudobnejšími regiónmi, stratu výnosov z razby (seignorage) a náklady mikroekonomického charakteru.

Z pohľadu teórie OCA je charakterizovaná európska menová integrácia - EMU, ktorej vytvorenie predstavuje jedinečný experiment konca 20. storočia. V minulosti už síce existovali (úspešné aj menej úspešné) pokusy o zavedenie spoločnej meny. Avšak zavedenie spoločnej meny v rámci (prakticky) celého kontinentu je bezprecedentný jav, ktorý nemá analógiu v histórii. Od realizácie tohto projektu sa očakáva predovšetkým úspora transakčných nákladov a odstránenie kurzovej neistoty, čo má pre krajiny EÚ, spojené navzájom čulým zahraničnoobchodným obratom, veľký význam.

Nazdávame sa, že zavedenie eura v podmienkach EÚ na sklonku 90. rokov minulého storočia plnilo aj (resp. najmä) politickú a psychologickú úlohu - v období po zániku studenovojujovej bipolarity, rozpade Sovietskeho zväzu, Česko-Slovenska a Juhoslávie malo demonštrovať obyvateľom európskych krajín symbol európskej jednoty, posilniť v nich pocit „európskej identity“.

Koncepcia spoločnej európskej meny sa opierala o postuláty, ktoré sú odlišné od tradičných. Jednak oblasť eura sa teritoriálne líši od tých území, na ktorých v minulosti úspešne fungovali menové únie, a jednak teoreticky nezodpovedá vymedzeniu optimálnej menovej oblasti v chápaní jej priekopníka R. Mundella či ďalších protagonistov teórie optimálnej menovej oblasti. Maastrichtské (konvergentné) kritériá, ktorých plnenie je podmienkou pre vstup krajiny do EMU, majú prevažne makroekonomický charakter; naproti tomu teoretici OCA kládli dôraz hlavne na mikroekonomické kritériá formovania menovej únie.

EMU nateraz nedisponuje spoľahlivými alternatívnymi kanálmi adaptácie na prípadné asymetrické šoky v eurozóne. Zavedenie spoločnej európskej meny a jednotnej menovej politiky znamenalo opustenie dvoch významných nástrojov makroekonomickej stabilizácie (menové kurzy, úrokové sadzby). Možnosť ich náhrady inými nástrojmi je problematická. Ide o to, že zvyšovanie flexibility miezd a cien, ako aj zvyšovanie mobility pracovnej sily bude obťažným a dlhodobým procesom. Rovnako nemožno v blízkej dobe očakávať výrazné zvýšenie objemu rozpočtových zdrojov prerozdeľovaných centrálnou s cieľom tmiť dopad asymetrických šokov na produkciu a zamestnanosť v jednotlivých členských štátoch EMU.

Na základe vyššie uvedeného možno celkom odôvodnene tvrdiť, že krajiny, ktoré k 1. januáru 1999 zafixovaním svojich menových kurzov vstúpili do tretieho štádia budovania hospodárskej a menovej únie a od 1. januára 2002 zaviedli spoločnú menu euro, netvorili (a netvorí) optimálnu menovú oblasť. (Svedčia o tom napríklad prekážky pre pohyb pracovných síl v podobe kultúrnych a jazykových bariér.)

Podľa štúdie Európskej komisie (T. Bayoumi, B. Eichengreen) existuje predpoklad, že menová únia a ďalšie prehlbovanie integrácie EÚ podnieti zrýchlené približovanie sa eurozóny k stavu optimálnej menovej oblasti.

## **1. Podstata teórie optimálnej menovej oblasti**

Duchovným otcom teórie optimálnej menovej oblasti je kanadský ekonóm *Robert A. Mundell* (1932), nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu za rok 1999. Mundell vo svojom priekopníckom článku *A Theory of Optimum Currency Areas* z roku 1961 hľadal odpoveď na otázku, či je existencia takého veľkého počtu národných mien vo svete opodstatnená, resp. za akých podmienok môže byť pre (určité) krajiny



výhodné vzdať sa monetárnej suverenity (kontroly nad svojou menovou politikou) a prijať spoločnú menu.

R. A. Mundell sa pokúsil vymedziť kritériá, na základe ktorých by rôzne krajiny mohli tvoriť optimálnu menovú oblasť, kde by existovala spoločná mena. Argumentoval, že vytvorenie menovej únie značí posúdiť jej prínosy (úžitky) v podobe uľahčenia vzájomného obchodu medzi zúčastnenými krajinami a makroekonomické náklady v podobe straty pohybu menového kurzu a úrokovej miery.

Vo svojej teórii OCA R. A. Mundell venoval pozornosť tomu, ako sa daná krajina prispôbuje dopytovému šoku, pričom vychádzal z predpokladu, že existuje plná zamestnanosť (t. j. nezamestnanosť je na úrovni tzv. prirodzenej miery nezamestnanosti, kedy nehrozí rast mzdových tlakov a inflácia) a rovnováha (produkt je na úrovni potenciálneho produktu, neexistujú nevyužité kapacity). Za stabilizujúci faktor, ktorý môže účinne reagovať na asymetrické exogénne šoky (v danom prípade presun dopytu) považoval vysokú mobilitu výrobných faktorov.

Na vysvetlenie základnej myšlienky teórie OCA predstavme si veľký ostrov rozdelený na dve približne rovnako veľké (z hľadiska rozlohy i počtu obyvateľov) ekonomiky, A a B. Predpokladajme ďalej, že medzi oboma krajinami existuje voľná výmena tovarov, avšak *neexistuje voľný pohyb výrobných faktorov*. Každá krajina sa špecializuje na výrobu odlišných tovarov  $x$  a  $y$  (špecifických pre danú oblasť) a má vlastnú národnú menu. Na rozdiel od špecializovaných výrobcov sú spotrebiteľia univerzálni - spotrebúvajú oba druhy tovarov; tovary  $x$  a  $y$  sa vymieňajú medzi krajinami a ich platobná bilancia je vyrovnaná.

Predpokladajme teraz, že krajina A je zasiahnutá náhlym asymetrickým šokom, napríklad trvalým presunom spotrebiteľských preferencií k tovaru  $y$ . V jeho dôsledku by sa v krajine A objavili nevyužité výrobné kapacity a vzrástla by nezamestnanosť. Krajina B by realizovala obchodný prebytok a v dôsledku zvýšeného dopytu by došlo k rastu inflačných tlakov.

Ako možno zabrániť týmto výkyvom? Aby došlo k vyrovnaní platobnej bilancie, musí nastať zmena menových kurzov. Depreciácia kurzu krajiny A napomôže prekonať počiatočný pokles dopytu. Znehodnotenie kurzu zlacní export a zdraží import, čo povedie k zvýšeniu čistého exportu a zahraničného dopytu. Naopak, menový kurz v krajine B bude apreciovať, čo zmierni inflačné tlaky (zdraží sa export a zlacní import, čo v súhrne znamená pokles čistého exportu, čiže pokles zahraničného dopytu). Úrokové sadzby v krajine B sa zvýšia, čo utlmí dopyt po peniazoch a úveroch a zníži investičný dopyt. Naopak, úrokové sadzby v krajine A sa znížia s opačnými dôsledkami. Zmena menových kurzov a úrokových sadzieb bude (čiastočne alebo úplne) neutralizovať dopad počiatočného reálneho šoku na rast a zamestnanosť.

Za daných podmienok absencie mobility výrobných faktorov je prispôbenie menových kurzov a úrokových sadzieb ideálnym nástrojom na zmiernenie dôsledkov podobného reálneho šoku. Pružný menový kurz obnovuje rovnováhu ekonomiky narušenú zmenou trhových podmienok.

Teda: ak sú výrobné faktory mobilné len na národnej úrovni, potom stav rovnováhy možno nastoliť pomocou flexibilných menových kurzov. Krajina A musí svoju schopnosť exportu zvýšiť devalváciou vlastnej meny. Krajina B bude postupovať opačným spôsobom, a tým zníži svoju infláciu a dopyt.

Teraz uvažujme s prípadom, že medzi oboma krajinami *existuje voľný pohyb výrobných faktorov*. Ak by teraz nastal obdobný šok, nadbytočné pracovné sily (zdroje) z krajiny A môžu migrovať (premiestňovať sa) do krajiny B. Vďaka tomu

v krajine A nedôjde k nezamestnanosti a v krajine B k inflácii. V týchto nových ekonomických podmienkach nie je nutné korigovať menové kurzy. Mobilita zdrojov nahrádza zmeny v menovom kurze, preto menový kurz môže byť fixný. Inými slovami, celý ostrov teraz predstavuje optimálnu menovú oblasť, nakoľko existujúca mobilita výrobných faktorov po celom ostrove umožňuje krajinám A a B uplatňovať fixný kurz.

Optimálna menová oblasť teda predstavuje geografickú oblasť, v rámci ktorej môžu byť stanovené fixné menové kurzy medzi jednotlivými menami, resp. môže byť použitá spoločná mena (keď je to spojené so znížením nákladov, t.j. keď náklady na konverziu mien v medzinárodnom obchode v rámci OCA sú príliš vysoké a prevyšujú výhody z existencie dvoch alebo viacerých národných mien).

Z vyššie uvedeného možno postulovať, že krajiny A a B majú mať vlastné meny, ak absentuje voľný pohyb výrobných faktorov medzi nimi a, naopak, spoločnú menu, ak mobilita výrobných faktorov je vysoká. Pretože čím vyššia je mobilita faktorov, tým menšia je nevyhnutnosť zmeny menových kurzov, ktoré majú stabilizujúci vplyv v prípade exogénnych šokov (napr. presunov dopytu).

Z Mundellovej analýzy vyplýva, že k prekonaniu asymetrických šokov je potrebná vysoká mobilita práce. Pod *optimálnou menovou oblasťou* R. A. Mundell chápal takú skupinu regiónov, medzi ktorými je migrácia pracovnej sily dosť vysoká na to, aby zabezpečila plnú zamestnanosť aj v situácii, ak by bol jeden z regiónov vystavený asymetrickému šoku. Podľa neho, ako správne akcentuje J. Iša [4, s. 12], o OCA možno hovoriť vtedy, keď poruchy, ktoré vznikajú v rámci menovej únie, čo najmenej odkláňajú zamestnanosť a ceny od ich rovnovážnej úrovne.

Na Mundellovu analýzu nadviazali ďalší ekonómovia, ktorí stanovili nové relevantné kritériá definujúce optimálnu menovú oblasť.

R. I. McKinnon v roku 1963 navrhol ako kritérium na definovanie OCA *stupeň otvorenosti ekonomiky* vyjadrený pomerom obchodovateľných a neobchodovateľných tovarov produkovaných v danej ekonomike. Čím vyššia je miera otvorenosti, tým viac strácajú na význame pružné menové kurzy a tým viac rastie význam menovej únie. Podľa neho pre malé otvorené ekonomiky s vysokým podielom medzinárodného obchodu (t.j. s vysokým podielom obchodovateľných tovarov vo vzťahu k neobchodovateľným tovarom) bude výhodné pričleniť sa k väčšej menovej oblasti, prípadne takúto oblasť spoločne sformovať, a to aj v prípade, ak krajina disponuje takmer nulovou mobilitou výrobných faktorov.

P. B. Kenen (1969) venoval pozornosť ďalšiemu kritériu - *stupňu* (odvetvovej alebo výrobkovej) *diverzifikácie produkcie* v ekonomike. Ekonomiku s diverzifikovanou produkciou budú podľa Kenena asymetrické šoky ovplyvňovať v oveľa menšej miere ako ekonomiku s málo diverzifikovanou produkciou, nakoľko je tu väčšia pravdepodobnosť, že mikroekonomické poruchy v jednotlivých oblastiach ekonomiky sa budú navzájom kompenzovať.

Iní Mundellovi nasledovníci ako hlavné kritérium OCA zdôrazňovali napríklad *podobnú mieru inflácie* v členských krajinách menovej únie)<sup>14</sup> - G. Haberler (1971), J. M. Fleming (1971), *finančnú integráciu* - J. C. Ingram (1973) a pod.

---

<sup>14</sup> Krajiny, ktoré dlhodobo vykazujú približne rovnakú mieru inflácie, sú pre menovú úniu spôsobilejšie, pretože disponujú zhodnými konkurenčnými schopnosťami, a teda nepotrebujú pružné menové kurzy na vyrovnávanie svojich obchodných bilancií. Tieto krajiny môžu teda vytvoriť menovú úniu.

Zhrňujúc môžeme povedať, že rozličné teoretické koncepcie postupne formulovali ďalšie kritériá<sup>15</sup>, na základe ktorých možno vytvoriť optimálnu menovú oblasť. Najčastejšie sa uvádzajú tieto kritériá (bližšie pozri [10, s. 51 - 55]):

- stupeň mobility výrobných faktorov (hlavne pracovných síl),
- otvorenosť ekonomiky,
- stupeň výrobkovej diverzifikácie,
- analógia mier inflácie,
- fiškálna integrácia,
- pružnosť miezd a cien,
- určitý stupeň synchronizácie ekonomického cyklu,
- politické faktory (stupeň politickej integrácie) a pod.

## 2. Európska menová integrácia z pohľadu teórie OCA

Koncepcia spoločnej európskej meny tvorí jednu z opôr Maastrichtskej zmluvy. V nej boli veľmi striktné definované kritériá umožňujúce vstup jednotlivých krajín do menovej únie - tzv. Maastrichtské alebo konvergentné kritériá -, ktoré sú konkretizované kvantifikovanými referenčnými hodnotami. Poznamenajme ešte, že tieto kritériá sa v ďalšom období nemenili a sú záväzné aj pre súčasné kandidátske krajiny.

### 2.1 Maastrichtské kritériá verus kritériá OCA

Pri posudzovaní pripravenosti krajiny na vstup do EMU sú predmetom hodnotenia tieto faktory: vysoký stupeň cenovej stability, konvergencia dlhodobých úrokových sadzieb, stabilná vonkajšia hodnota meny a dlhodobo únosná finančná situácia verejného sektora, zahŕňajúca výšku rozpočtového deficitu a štátneho dlhu. Pozrime sa na tieto kritériá podrobnejšie.

1. *Vysoký stupeň cenovej stability*: podľa Maastrichtskej zmluvy nesmie miera inflácie presahovať priemer inflačných mier troch cenovo najstabilnejších členských štátov o viac ako 1,5 %. Význam tohto faktora spočíva v tom, že len cenová stabilita garantuje ochranu kúpnej sily a hodnoty peňazí. Okrem toho je aj nevyhnutným predpokladom pre trvalo nízke úrokové sadzby.<sup>16</sup>

2. *Konvergencia dlhodobých úrokových sadzieb*: úrokové sadzby na dlhodobé vládne cenné papiere nesmú prekračovať o viac ako 2 % priemer troch členských štátov, ktoré vo väzbe na infláciu dosiahli najlepšie výsledky.

3. *Stabilná vonkajšia hodnota meny*: krajiny, ktoré majú záujem o členstvo v menovej únii, musia sa zúčastniť na mechanizme výmenných kurzov. Najmenej po dobu dvoch rokov musia udržiavať normálne fluktuálne pásmo stanovené mechanizmom menových kurzov ERM (resp. ERM II), bez vlastného zapríčinenia devalvácie. Sleduje sa tým zámer zabrániť prípadným špekulačným výkyvom kurzu s cieľom dosiahnuť čo najpriaznivejšiu situáciu pri vstupe do EMU (napr. znehodnotením meny a tým zlepšením konkurečnej pozície).

4. *Deficit verejných financií*: podiel deficitu štátneho rozpočtu na HDP v trhových cenách nesmie prekročiť referenčnú hodnotu vo výške 3 % HDP.<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> Mnohé z nich si niekedy aj protirečia.

<sup>16</sup> Úspechy, ktoré krajiny eurozóny dosiahli pri znižovaní inflácie, sú značné. Zatiaľ čo v roku 1980 sa miera inflácie pohybovala okolo 14 %, v súčasnej dobe poklesla a / v roku 2003/ sa pohybuje okolo 2 %. Pritom nejde o náhodný jav, spôsobený konjunktúrou, ale o trvalý výsledok stabilizačnej politiky.

<sup>17</sup> Zmluva o Európskom spoločenstve pripúšťa dve výnimky:

5. *Stav zadlženosti verejného sektora*: celkový štátny dlh nesmie prekročiť referenčnú hodnotu vo výške 60 % HDP, s výnimkou, že pomer „dostatočne klesá“ a „dostatočne rýchlo sa približuje referenčnej hodnote“.

Obe finančné kritériá spolu úzko súvisia. Pokiaľ je deficit štátneho rozpočtu pod kontrolou, potom môže byť kontrolovaný aj vývoj štátneho dlhu. Súčasne sa tým zažehnáva hrozba inflácie, ktorá by poškodila investičnú činnosť a konkurencieschopnosť domácej ekonomiky.

V predchádzajúcej časti sme videli, že teoretici OCA kládli dôraz hlavne na mikroekonomické kritériá formovanie menovej únie. Naproti tomu Maastrichtské kritériá majú prevažne makroekonomický charakter.<sup>18</sup> Treba však poznamenať v súlade s J. Išom, že uvedené makroekonomické a mikroekonomické kritériá by sa nemali stavať striktné proti sebe, pretože „plnenie“ jedných kritérií (napr. vysoká mobilita výrobných faktorov) vytvára predpoklady pre celkovú (makroekonomickú) stabilitu [4, s. 13].

## 2. 2 Výnosy a náklady zavedenia spoločnej meny

Medzi výnosy z účasti krajiny v menovej únii možno zahrnúť:

- *Zníženie transakčných nákladov*: tieto náklady súvisia s konverziou jednej meny na inú menu v prípade obchodu, cestovného ruchu a pod. Zavedením spoločnej meny euro sa časť transakcií v eurozóne, ktoré predtým predstavovali zahraničné transakcie, stalo transakciami vnútornými, ktoré si nevyžadujú sprievodné operácie na devízovom trhu. Rozsah týchto úspor sa v krajinách EMU odhaduje na 0,4 % HDP [5, s. 215]. Všeobecne platí, že úspora transakčných nákladov je tým väčšia, čím väčšie je územie, na ktorom spoločná mena obieha.

- *Zníženie kurzovej neistoty*: účasť v menovej únii znamená prínos pre exportérov aj importérov, ktorí už nie sú vystavení nepredvídaným zmenám menového kurzu.<sup>19</sup> Mnohí ekonómovia práve tento efekt spoločnej meny považujú za najdôležitejší, pretože by mal stimulovať obchodnú výmenu medzi členskými krajinami menovej únie, podporiť rast objemu investícií a efektívnejšiu alokáciu kapitálu, generovať zvýšenie konkurencie a tým pozitívne ovplyvniť hospodársku aktivitu.

- *Redukcia rizika špekulatívnych útokov*: k eliminácii špekulácií dochádza jednak medzi členskými krajinami (pretože ich kurzy sú neodvolateľne fixované), a jednak vo vzťahu k špekulantom z tretích krajín v dôsledku väčšieho rozsahu trhu spoločnej meny. Odvrátenie hrozby špekulatívnych útokov a následných prudkých zmien kurzov súčasne znamená odstránenie príslušných rizikových prémiei zo strany investorov; úrokové sadzby budú všeobecne nižšie, čo ovplyvní pozitívne hospodársku aktivitu (medzinárodné investície, obchod a následne aj rast).

- *Zamedzenie kompetitívnym devalváciám jednotlivých mien*: zavedením spoločnej meny sa pre jednotlivé členské krajiny odstraňuje možnosť manipulovať s menovými kurzami s cieľom zlepšiť konkurenčnú pozíciu voči partnerom.<sup>20</sup>

---

a) pokiaľ deficit „podstatne a priebežne klesá“ a „dosiahol hranice referenčnej hodnoty“

b) pokiaľ je referenčná hodnota len „výnimočne a prechodne prekročená“ a pomer sa pohybuje „na hranici referenčnej hodnoty“.

<sup>18</sup> Do istej miery reflektujú teoretické predstavy J. C. Ingrama a G. Haberlera.

<sup>19</sup> Pod čiarou uveďme, že v systéme pružných či čiastočne pružných menových kurzov existovala nutnosť poistiť sa proti riziku kurzových pohybov, čo predstavovalo dodatočné náklady na medzinárodné transakcie.

<sup>20</sup> Aj keď kurzové usporiadanie v rámci EMS podobné kompetitívne devalvácie vylučovalo, toto nebezpečenstvo úplne nezmišlo. Príkladom je pokles hodnoty talianskej liry či britskej libry po finančných krízach v období 1992-1993.

- *Rast finančných trhov:* zavedenie spoločnej meny (eura) robí finančné trhy v eurozóne likvidnejšie a vytvára predpoklady pre ich efektívnejšie fungovanie. To je prínosom tak pre subjekty, ktoré na nich chcú investovať, ako aj pre subjekty, ktoré na nich budú chcieť získať finančné zdroje.

- *Prehĺbenie ekonomickej integrácie:* je generované rozvojom vzájomného obchodu a vyššími tokmi PZI medzi členskými krajinami, a to ako pozitívneho dôsledku zavedenia spoločnej meny.

- *Výnosy mikroekonomického charakteru:* ide o také efekty, ako vyššia cenová transparentnosť trhu, zvýšenie konkurencie na spoločnom trhu a pod.

Medzi náklady menovej integrácie sa najčastejšie zahrnujú:

- *Strata nezávislosti menovej politiky:* v podmienkach EMU Európska centrálna banka (ECB) uskutočňuje jednotnú menovú politiku na celom území eurozóny, pričom jednotná úroková sadzba, ktorú stanovuje, nemôže zohľadňovať (ignoruje) nerovnomernosť hospodárskeho rozvoja v krajinách eurozóny. Vstupom do menovej únie členská krajina stráca možnosť uskutočňovať vlastnú, nezávislú menovú politiku, ktorá by reagovala na potreby domácej ekonomiky. Žiadna krajina už nemôže autonómne rozhodovať o tom, že napríklad zníži úrokové sadzby (keď sa ekonomika ocitne v recesii), alebo, naopak, úrokové sadzby zvýši (v podmienkach inflačných tlakov) s cieľom ovplyvniť produkt a zamestnanosť. To môže viesť k vyšším fluktuáciám výstupu.<sup>21</sup>

- *Strata menového kurzu ako nástroja makroekonomického prispôsobenia:* v prípade vzniku vonkajšej nerovnováhy ekonomika sa už nebude môcť spoliehať na zmenu menového kurzu ako na možný prostriedok prispôsobenia ekonomiky. K odstráneniu tejto nerovnováhy musí dôjsť inými kanálmi, napríklad prostredníctvom mobility výrobných faktorov, zmenou miezd a cien alebo pomocou fiškálnych transferov. (Podrobnejšie sa touto problematikou zaoberáme v časti 2.3.)

- *Strata fiškálnej autonómie:* súvisí s nutnosťou transferových platieb medzi jednotlivými krajinami či regiónmi menovej únie za účelom zníženia ich hospodárskych a sociálnych rozdielov. Nakoľko fiškálna politika zostáva v rukách vlád členských krajín menovej únie, predpokladá to istú mieru fiškálnej integrácie či koordinácie.

- *Potenciálne prehĺbenie rozdielov medzi bohatšími a chudobnejšími regiónmi:* v dôsledku odbúrania prekážok pre voľný pohyb kapitálu v rámci menovej únie existuje možnosť (hrozba), že kapitál sa bude presúvať zo zaostalejších či upadajúcich regiónov (kde neexistuje veľa ziskových príležitostí), do regiónov rozvíjajúcich sa (a teda aj viac ziskových).<sup>22</sup>

- *Strata výnosov z razby (seignorage):* t.j. strata časti výnosov štátu z emisie bankoviek a mincí.

- *Náklady mikroekonomického charakteru:* napríklad náklady na zriadenie spoločnej centrálnej banky (ECB), náklady na zavádzanie nových bankoviek a mincí

---

<sup>21</sup> Na druhej strane treba ale povedať, že podobná nevýhoda existuje aj v režime fixného menového kurzu, bez toho, aby krajina bola členom menovej únie. Navyše v prípade malej a veľmi otvorenej krajiny akou je Slovensko - poznamenajme, že v roku 2002 funkčná otvorenosť ekonomiky SR meraná ako pomer exportu a importu k HDP predstavovala 162 % v stálych cenách -, nie je samostatná menová politika až takou významnou výhodou, ako sa obvykle uvádza. V praxi NBS (aj ďalšie stredo európske centrálné banky) väčšinou s istým oneskorením kopirovali vývoj sadzieb ECB.

<sup>22</sup> Tu sa žiada urobiť poznámku, že uvedený trend nemusí byť nevyhnutne dôsledkom menovej integrácie. K podobným kapitálovým tokom môže dochádzať v dôsledku odstránenia bariér pre pohyb kapitálu aj medzi krajinami bez spoločnej meny.

do obehu, náklady na prevod zmlúv, bankových účtov či záväzkov a pod. na novú menu atď. [7, s. 40].

### 2.3 Asymetrické šoky a možnosti ich riešenia

Z teórie OCA vyplýva, že čím sú krajiny menovej únie ekonomicky homogénnejšie (t.j. majú obdobnú štruktúru produkcie a rovnakých obchodných partnerov), tým je menšia pravdepodobnosť, že budú zasiahnuté asymetrickým šokom. Za týchto podmienok by jednotná menová politika vyhovovala viac-menej všetkým členským štátom únie. Ak však ekonomiky tvoriace menovú úniu nie sú homogénne, potom na menovú politiku budú klásať rozporné požiadavky. Jednotná menová politika bude mať asymetrické dopady a nebude schopná následky reálneho šoku zmierniť.

V tejto súvislosti treba poznamenať, že členské krajiny EMU sa líšia jednak regionálnou a jednak komoditnou štruktúrou svojho zahraničného obchodu, čo riziko asymetrických šokov ďalej zvyšuje.

Ako uvádza J. Jonáš, „hlavnou nevýhodou spoločnej meny je skutočnosť, že v prípade asymetrického šoku (napr. v podobe zníženia dopytu po určitom produkte vyrábanom len v určitej krajine) bude obtiažne zamedziť poklesu nezamestnanosti, pretože tradičný nástroj tlmenia dopadu tohto šoku na ekonomiku - zmena úrokových sadzieb a menového kurzu - už nie je k dispozícii a alternatívne mechanizmy nebudú s najväčšou pravdepodobnosťou také účinné“ [5, s. 217].

Ak bude menová únia zasiahnutá asymetrickým šokom, bude musieť naň nejakým spôsobom reagovať (alebo niesť príslušné následky). V podmienkach spoločnej meny sa prispôsobenie ekonomiky takémuto šoku presúva z menového kurzu na také mechanizmy adaptácie, ako sú:

- úprava cien a miezd,
- mobilita výrobných faktorov (najmä pracovných síl),
- fiškálne transfery (realokácia zdrojov z ústredného rozpočtu jednotlivým oblastiam) [2, s. 363].

V prípade dostatočnej flexibility cenovej a mzdovej úrovne smerom nahor aj nadol je možné, aby k prispôsobeniu asymetrickým šokom došlo prostredníctvom odlišných pohybov cien a miezd v regiónoch. V súlade s teóriou OCA by to znamenalo, že v krajine A, po produkcii ktorej dopyt klesol, by došlo k poklesu cien a miezd, a naopak, v krajine B, po produkcii ktorej dopyt vzrástol, by došlo k ich zvýšeniu. Ak sú ceny a mzdy dostatočne pružné, cenová a mzdová úroveň sa prispôsobí novej situácii a nastane nový rovnovážny stav.

Problémom členských krajín EMU je však nízka flexibilita trhov práce a trhov tovarov smerom dolu, t. j. pokles nominálnych miezd a cien. Preto od tohto mechanizmu stabilizácie ekonomiky zrejme nemožno čakať príliš veľa.

Pokiaľ sa obnovenie narušenej ekonomickej rovnováhy nedá dosiahnuť zmenou ceny (mzdy), alternatívnym spôsobom je prispôsobenie množstva (zamestnanosti). Tým sa dostávame k ďalšiemu prostriedku na prispôsobenie sa reálnemu asymetrickému šoku, ktorým je *mobilita výrobných faktorov*, predovšetkým slobodný pohyb pracovných síl, ktorý predpokladá možnosť migrácie nezamestnaných za prácou z jednej krajiny do druhej.

Pri hodnotení účinnosti tohto nástroja stabilizácie v eurozóne treba však poznamenať, že napriek vytvoreniu jednotného trhu a garantovanej slobode pohybu obyvateľstva v rámci neho je mobilita pracovných síl v krajinách EMU dosť obmedzená. Z radu dôvodov - ide predovšetkým o kultúrne a jazykové bariéry -

mobilita pracovných síl v Európe zďaleka nedosahuje takú intenzitu ako napríklad v USA, kde podobné prekážky kultúrnych a jazykových rozdielov neexistujú.

Náhradnou možnosťou ako zvládnuť asymetrické šoky je zapojenie *fiškálnej politiky*, ktorá by čiastočne suplovala politiku menovú. Preto má byť v dobe rastu rozpočet vyrovnaný alebo mierne prebytkový, aby v dobe asymetrického šoku či celouňijného poklesu mohol rozpočet reagovať zvýšením výdavkov.

V súvislosti s obmedzovaním stabilizačnej funkcie národných fiškálnych politik prostredníctvom Paktu stability a rastu vzniká potreba realizácie anticyklickej politiky z centrálnej úrovne za pomoci medziregionálnych transferov [8, s. 524]. Centrálny rozpočet EMÚ23 však hrá - na rozdiel od USA - relatívne malú úlohu a fiškálne systémy členských krajín nie sú konštruované tak, aby pomáhali tlmiť cyklické rozdiely medzi jednotlivými ekonomikami [5, s. 222].

Z vyššie uvedeného rezultuje záver, že európska menová únia v súčasnosti nemá flexibilný mechanizmus trhovej adaptácie v prípade vzniku asymetrických šokov. Zavedenie spoločnej európskej meny a jednotnej menovej politiky znamenalo opustenie dvoch významných nástrojov makroekonomickej stabilizácie (menové kurzy, úrokové sadzby). Možnosť ich náhrady inými nástrojmi je problematická. Ide o to, že zvyšovanie flexibility miezd a cien, ako aj zvyšovanie mobility pracovnej sily bude obťažným a dlhodobým procesom. Rovnako nemožno v blízkej dobe očakávať výrazné zvýšenie objemu rozpočtových zdrojov prerozdeľovaných centrálnie s cieľom tlmiť dopad asymetrických šokov na produkciu a zamestnanosť v jednotlivých členských štátoch EMU.

## 2.4 Je EMU optimálnou menovou oblasťou?

Budovanie hospodárskej a menovej únie v duchu projektu „Európa 1992“ vychádza z filozofie, že ak majú byť prínosy jednotného vnútorného trhu EÚ úplné, je nevyhnutné, aby účastnícke krajiny prijali spoločnú menu.<sup>24</sup>

Možno povedať, že vytvorenie menovej únie v Európe je jedným z veľkých experimentov konca 20. storočia. V minulosti už síce existovali (úspešné aj menej úspešné) pokusy o zavedenie spoločnej meny. Avšak zavedenie spoločnej meny v rámci (prakticky) celého kontinentu je bezprecedentný jav, ktorý nemá analógiu v histórii. Od realizácie tohto projektu sa očakáva predovšetkým úspora transakčných nákladov a odstránenie kurzovej neistoty, čo má pre krajiny EÚ, spojené navzájom čulým zahraničnoobchodným obratom, veľký význam.

Nazdávame sa, že zavedenie eura v podmienkach EÚ na sklonku 90. rokov minulého storočia plnilo aj (resp. najmä) politickú a psychologickú úlohu - v období po zániku studenovojujovej bipolarity, rozpade Sovietskeho zväzu, Česko-Slovenska a Juhoslávie malo demonštrovať obyvateľom európskych krajín symbol európskej jednoty, posilniť v nich pocit „európskej identity“.

Koncepcia spoločnej európskej meny sa pritom opierala o postuláty, ktoré sú odlišné od tradičných. Jednak oblasť eura sa teritoriálne líši od tých území, na

---

<sup>23</sup> Spoločný rozpočet ES vytvorený v roku 1971 bol malý a využíval sa hlavne na financovanie spoločnej poľnohospodárskej politiky. Finančné zdroje určené pre Európsky poľnohospodársky a zabezpečovací fond tvorili 60-70 % spoločného rozpočtu ES [14, s. 92]. V súčasnosti väčšina centrálnie rozdeľovaných zdrojov slúži na financovanie štruktúrnych programov. Dá sa očakávať, že rozšírením EÚ v roku 2004 o 10 nových členov sa dopyt po týchto štruktúrnych programoch ešte zvýši.

<sup>24</sup> V pohľade na menovú úniu sa vyprofilovali dva prístupy: podľa prvého prístupu sa menová integrácia chápe ako zavŕšenie ekonomickej integrácie, druhý prístup traktuje menovú integráciu ako významný nástroj (východisko) na dosiahnutie ekonomickej integrácie. Doterajšia prax integrácie v EÚ sa usilovala spájať obidva prístupy, t.j. rozvíjať integračné vzťahy v ekonomickej aj menovej oblasti súčasne [14, s. 47 - 48].

ktorých v minulosti úspešne fungovali menové únie<sup>25</sup>, a jednak teoreticky nezodpovedá vymedzeniu optimálnej menovej oblasti v chápaní jej priekopníka R. Mundella či ďalších predstaviteľov teórie OCA.<sup>26</sup>

Pokľa „klasickej“ teórie OCA optimálnu menovú oblasť majú tvoriť relatívne nevelké a navzájom veľmi otvorené ekonomiky, ktoré majú medzi sebou intenzívne obchodné vzťahy a uplatňujú režim voľného pohybu výrobných faktorov. Migrácia pracovných síl medzi nimi je dosť vysoká na to, aby zabezpečila plnú zamestnanosť aj v situácii, keby bol jeden z regiónov vystavený asymetrickému šoku. Práve analýze adaptačných procesov, prostredníctvom ktorých sa krajina prispôbuje asymetrickým šokom, venovali tvorcovia teórie OCA prvoradú pozornosť. Z predmetnej teórie vyplýva, že prispôbenie ekonomiky šokom sa v menovej únii musí uskutočňovať prostredníctvom iných kanálov, ako je menový kurz, a bez možnosti využiť na tento účel menovú politiku.

Na základe vyššie uvedeného možno celkom odôvodnene tvrdiť, že krajiny, ktoré k 1. januáru 1999 zafixovaním svojich menových kurzov vstúpili do tretieho štádia budovania hospodárskej a menovej únie a od 1. januára 2002 zaviedli spoločnú menu euro, netvorili (a netvorí) optimálnu menovú oblasť. Z rozboru uskutočneného v časti 2.3 vyplýva, že EMU nateraz nedisponuje spoľahlivými alternatívnymi kanálmi adaptácie na prípadné asymetrické šoky v eurozóne.

Podľa štúdie Európskej komisie (T. Bayoumi, B. Eichengreen - 1996) existuje predpoklad, že menová únia a ďalšie prehlbovanie integrácie EÚ podnieti zrýchlené približovanie sa eurozóny k stavu optimálnej menovej oblasti [3, s. 28].

Záverom ešte celkom stručne poznamenajme, že zavedenie eura, ktoré, obrazne povedané, predstavuje finálny akord ekonomickej integrácie, vyžaduje súčasne urýchlenie aj politickej integrácie v Európe.

## Záver

Predstavitelia teórie OCA, ktorá vznikla v 60. rokoch minulého storočia, definovali rôzne kritériá pre optimálnu menovú oblasť: mobilitu pracovných síl (R. A. Mundell), stupeň otvorenosti ekonomiky (R. McKinnon), stupeň diverzifikácie produkcie (P. B. Kenen) atď. Jadrom teórie OCA je analýza adaptačných mechanizmov, prostredníctvom ktorých sa ekonomika prispôbuje asymetrickým šokom, a záver, že v menovej únii sa toto prispôbovanie musí uskutočňovať prostredníctvom iných kanálov adaptácie, než je menový kurz (ktorý hrá kľúčovú úlohu v systéme pružných menových kurzov), a bez účasti menovej politiky.

Vytvorenie európskej menovej únie predstavuje jedinečný experiment. Od realizácie tohto projektu sa očakáva predovšetkým zníženie transakčných nákladov a odstránenie kurzovej neistoty, čo má pre krajiny eurozóny veľký význam z hľadiska predpokladaných pozitívnych dopadov na hospodársku aktivitu.

---

<sup>25</sup> Napríklad Latinská menová únia z roku 1865 za účasti Francúzska, Belgicka, Švajčiarska, Talianska a neskôr aj Španielska, Srbska a Rumunska, menová únia medzi talianskymi štátmi (od roku 1861), menová únia medzi Anglickom a Škótskom (od r. 1707) alebo menová únia medzi Belgickom a Luxemburskom.

<sup>26</sup> V Európskom spoločenstve sa pri vymedzení menovej únie vychádzalo z *Delorsovej správy* z roku 1989, ktorá menovú úniu vymedzuje ako územie, v ktorom sa menová politika riadi spoločne s cieľom dosiahnuť spoločné makroekonomické ciele. Za tri nevyhnutné podmienky pre jej vznik sa považujú:

- zabezpečenie úplnej a neodvrátiteľnej konvertibility mien jej účastníkov,
- úplná liberalizácia kapitálových transakcií, ako aj úplná integrácia bankový[ch a finančných trhov,
- vylúčenie kurzového fluktuáčného rozpätia medzi menami členských štátov a nezmeniteľné stanovenie menových parít.



Koncepcia EMU sa líši od tradičných postulátov teórie OCA. Krajiny, ktoré k 1.1.2002 zaviedli novú menovú jednotku euro, sa orientovali na plnenie iných (tzv. Maastrichtských alebo konvergentných) kritérií a netvorili v žiadnom prípade optimálnu menovú oblasť. (Svedčia o tom napríklad prekážky pre pohyb pracovných síl v podobe kultúrnych a jazykových bariér.) Dá sa však očakávať, že proces ekonomickej integrácie, ktorému významný impulz pre ďalší rozvoj dalo práve zavedenie spoločnej meny, priblíži postupne Európu k stavu optimálnej menovej oblasti.

## Resumé

V príspevku je priblížená teória optimálnej menovej oblasti (Optimal Currency Area - OCA) a rôzne kritériá pre jej vymedzenie. Z pohľadu teórie OCA je charakterizovaná EMU a možné výnosy a náklady súvisiace s menovou integráciou.

Koncepcia EMU sa líši od tradičných postulátov teórie OCA. Krajiny, ktoré od 1. januára 2002 zaviedli spoločnú menu euro, sa orientovali na plnenie iných (tzv. Maastrichtských) kritérií a netvorili (a netvorila) optimálnu menovú oblasť. Svedčia o tom napríklad prekážky pre pohyb pracovných síl v podobe kultúrnych a jazykových bariér. Podľa štúdie Európskej komisie (T. Bayoumi, B. Eichengreen - 1996) existuje predpoklad, že menová únia a ďalšie prehĺbovanie integrácie EÚ podnieti zrýchlené približovanie sa eurozóny k stavu optimálnej menovej oblasti.

## Summary

In the paper the theory of the optimal currency area (OCA) is discussed as well as different criteria for its definition. The European Monetary Union is defined from the perspective of the OCA theory and possible benefits and costs related to the monetary integration are specified.

The concept of the European Monetary Union differs from traditional postulates of the OCA theory. Countries, which on 1st January 2002 introduced a common currency Euro, concentrated on the fulfillment of different (so called Maastricht) criteria and have not created an optimal currency area. The obstacles for the labour mobility in the form of cultural and language barriers are the proof of it. The study of the European Commission (T. Bayoumi, B. Eichengreen) presumes that the monetary union and further deepening of integration processes in the European Union will contribute to the accelerated convergence of the Eurozone to the optimal currency area.

## Literatúra

1. BRUCHÁČOVÁ, A. - HAJNOVIČ, F. - KOMÍNKOVÁ, Z. - NEMEC, M.: Ekonomické predpoklady integrácie Slovenska do Európskej menovej únie. In: *Ekonomický časopis*, 51, 2003, č. 4.
2. CINCIBUCH, M. - VÁVRA, D.: Na cestě k EMU: Potřebujeme flexibilní měnový kurz? In: *Finance a úvěr*, roč. 50, 2000, č. 6.
3. GERTLER, P.: Aplikáčné aspekty teórie optimálnej menovej oblasti na Európsku menovú úniu. In: *International Business Cooperation*, roč. 14, 2003, č. 2.
4. IŠA, J.: Eurozóna a svetové hospodárstvo. I. časť. In: *Biatic*, 2002, č. 1.

5. JONÁŠ, J.: *Světová ekonomika na přelomu tisíciletí*. Praha: Management Press, 2000.
6. KOHÚTIKOVÁ, E.: *Slovensko na ceste za eurom*. Príspevok viceguvernerky NBS E. Kohútikovej na konferencii Finančný manažment 2003 (11.4. 2003).
7. KUČEROVÁ, Z.: *Teorie optimální měnové oblasti a její aplikace na ekonomiky tranzitivních zemí střední a východní Evropy*. Doktorská disertační práce. Ostrava 2003.
8. MACHÁČEK, M. - KOTLÁN, V.: EMU a asymetrické šoky: přehled fungování mechanismů adaptace a zajišťování. In: *Finance a úvěr*, roč. 51, 2001, č. 10.
9. MILLER, R. L. - VAN HOOSE, D. D.: *Modern Money and Banking*. McGraw-Hill, Inc. 1993.
10. MUCHOVÁ, E.: *Európska menová únia*. Bratislava: Ekonóm 1999.
11. MUNDELL, R. R.: A Theory of Optimum Currency Areas. In: *American Economic Review*, vol. 51, No. 4, September 1961.
12. SACHS, J. D. - LARRAIN, F. B.: *Macroeconomics in the Global Economy*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey 1993.
13. SAMUELSON, P. A. - NORDHAUS, W. D.: *Ekonomía*. 16. vyd. Bratislava: Elita, 2000.
14. ŠÍBL, D.: *Európska únia: minulosť - prítomnosť - budúcnosť*. Bratislava: Iris, 1995.
15. *Bankovníctví*, roč. XI, 2003.

## **Kontakt**

doc. Ing. Vladimír Gonda, PhD.  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Národohospodárska fakulta  
Katedra ekonomickej teórie  
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5

## Teoretické východiská k skúmaniu medzinárodných organizácií

Ing. Martin Grešš

---

V posledných desaťročiach sa stále viac prejavuje rastúci význam medzinárodných organizácií (MO). Okrem toho sa neustále zvyšuje aj ich vplyv nielen na dianie v jednotlivých regiónoch sveta, ale aj na dianie celého svetového hospodárstva.

O MO sa hovorí aj ako o nástrojoch, prostredníctvom ktorých dochádza k rozvoju mnohostrannej spolupráce. Je to väčšinou dané už v stanovách jednotlivých MO, ktoré hovoria o, resp. deklarujú, snahách a cieľoch MO v oblasti vzájomnej spolupráce členských krajín. Úloha MO v dnešnom svete 21. storočia je skutočne významná a dôležitá, pretože hlavne ich prostredníctvom dochádza k rozvoju všestrannej a vzájomnej spolupráce medzi členskými krajinami, ku koordinácii ich aktivít nielen v oblasti ekonomickej, ale tiež v oblasti sociálnej, technickej, vedeckej, kultúrnej a i.

Súčasnú MO majú pre rozvoj vzájomnej spolupráce v spomínaných oblastiach vytvorené podstatne lepšie podmienky, ako tomu bolo v začiatkoch pôsobenia MO v minulosti. Po prvé, živelná, časovo a vecne obmedzená spolupráca bola postupne nahradená spolupracou oveľa viac systematickou a pokrývajúcou dlhšie časové obdobia. Po druhé, v postupnom vývoji MO začala prevažovať nad bilaterálnou spolupracou spolupráca multilaterálna. V priebehu svojej genézy sa tak MO stali jednými z najdôležitejších nástrojov používania multilaterálnej diplomacie, nástrojom, ktorý pomáha stabilizovať medzinárodné vzťahy, pričom zároveň pôsobí aj na ich rozvoj. Samozrejme to neznamená, že bilaterálne vzťahy krajín by sme mali odsunúť niekam na druhú koľaj. Tieto vzťahy sú tiež významným doplnkom pôsobenia medzinárodných organizácií, no prostredníctvom týchto vzťahov nie je možné riešiť niektoré problematické otázky komplexnej povahy a širokého dopadu na život medzinárodného spoločenstva. A práve v tejto súvislosti je významným a dôležitým prvkom pôsobenie medzinárodných organizácií.

V priebehu vývoja medzinárodných vzťahov, postupného rastu internacionalizácie a interdependencie ekonomík, pochopilo ľudstvo potrebu určitej regulácie a koordinácie aktivít v jednotlivých oblastiach spoločenského života, namiesto ich živelného pôsobenia. Dnes už prakticky nejestvuje oblasť spoločenského života, ktorá by nebola inštitucionalizovaná na medzinárodnej úrovni. Okrem toho, vzájomná spolupráca krajín, založená na systéme medzinárodných organizácií, môže výrazne pomôcť pri ich ďalšom ekonomickom, sociálnom, kultúrnom aj technickom rozvoji<sup>27</sup>.

### Historický vývoj

Vznik MO bol viazaný na existenciu troch predpokladov:

1. **materiálnych**
2. **ekonomických**
3. **politických**

---

<sup>27</sup> Napríklad predstavitelia vlády SR pred vstupom Slovenska do OECD zdôrazňovali v prípade členstva v tejto organizácii možnosť podieľať sa na využívaní poznatkov najnovšieho know-how členských krajín v rôznych oblastiach (napríklad IT).

Všeobecne sa za hlavný **materiálny predpoklad** vzniku, rozvoja a pôsobenia MO považuje vedecko-technický pokrok. Vďaka pokroku dochádzalo a aj naďalej dochádza k rýchlo postupujúcej internacionalizácii spoločenského života.

Proces tejto postupujúcej internacionalizácie síce vyústil do nebývalého rozvoja multilaterálnej spolupráce, ale zároveň spôsobil a vyvolal aj stále silnejšiu ekonomickú interdependenciu jednotlivých krajín. Práve táto interdependencia je považovaná za základný **ekonomický predpoklad** vzniku MO.

Teória medzinárodných organizácií tiež zdôrazňuje, že na vznik a rozvoj MO musia vplývať aj určité **politické predpoklady**. Najmä na politických predpokladoch závisel nielen vznik, ale aj ďalšia činnosť a úspešnosť pôsobenia MO. Práve absencia takýchto politických predpokladov predstavovala hlavnú prekážku vzniku nových MO, dokonca aj v prípade, že boli vytvorené vhodné materiálne aj ekonomické podmienky<sup>28</sup>. Ktoré predpoklady teda spadajú pod politické? Po prvé, vlády jednotlivých zainteresovaných krajín si musia uvedomiť existenciu zhodných záujmov v určitej oblasti a tiež nevyhnutnosť a výhodnosť vzájomnej spolupráce v rámci MO. Po druhé, vlády musia byť schopné dohodnúť sa o cieľoch danej MO a o princípoch jej pôsobenia.

Z dávnej histórie sú známe rôzne spojenectvá dvoch či viacerých krajín a ich panovníkov, mestských štátov aj slobodných miest. Intenzívnejší rozvoj medzinárodných zoskupení nastal až v polovici 15. storočia, kedy bol podpísaný Vestfálsky mier (1468) a v Európe vzniklo viacero národných štátov ako jedny zo základných predpokladov následného vzniku MO.

Okrem týchto prípadov, história MO siaha do polovice 19. storočia, kedy v dôsledku rozvoja obchodu, vedy, techniky a dopravy dochádzalo k rozširovaniu vzájomných medzinárodných kontaktov a spolupráce. Práve táto zintenzívňujúca sa mnohostranná spolupráca si vyžiadala vznik MO<sup>29</sup>. Hlavnou úlohou týchto prvých MO bolo zladžovanie a zjednocovanie činností jednotlivých členských krajín v rôznych administratívnych oblastiach. Spočiatku sa jednalo o MO veľmi úzkeho odborného zamerania, no práve tieto MO a hlavne skúsenosti, ktoré nadobudli počas svojej činnosti, boli neskôr využité pri vzniku a činnosti ďalších všeobecných i špecializovaných MO.

Ďalším významným krokom pri vzniku a rozvoji MO bola prvá svetová vojna. Po jej skončení si mnohé krajiny uvedomili potrebu vytvorenia trvalej MO, ktorá by bola schopná nielen udržať celosvetový mier a bezpečnosť, ale bola by schopná zabezpečiť aj rozvoj vzájomnej spolupráce<sup>30</sup>.

Druhá svetová vojna a jej koniec prispeli k výraznému a prudkému rozmachu MO. Hlavným dôvodom bolo vytvorenie potrebných a vhodných politických podmienok pre mierovú spoluprácu, z čoho vyplynulo aj budovanie nových MO. Dôležitým impulzom bolo aj založenie Organizácie spojených národov (OSN) v roku 1945, po jej vzniku boli založené ďalšie medzinárodné vládne i

---

<sup>28</sup> Práve kvôli absencii politických predpokladov nedošlo po druhej svetovej vojne k vytvoreniu Medzinárodnej obchodnej organizácie (ITO – International Trade Organization).

<sup>29</sup> Medzinárodná telegrafická únia (1856), Svetová poštová únia (1874), Medzinárodný úrad pre miery a váhy (1875), Medzinárodná meteorologická organizácia (1878), Medzinárodná únia pre ochranu priemyselného vlastníctva (1883), Medzinárodná železničná únia (1890) a i.

<sup>30</sup> Tieto potreby viedli k vzniku Spoločnosti národov (1919) a k vytvoreniu Medzinárodnej organizácie práce (1919). Vznik Spoločnosti národov bol prijatý s nadšením a s ilúziami, že vojenské konflikty sú navždy zažehnané. Nestalo sa však tak, Spoločnosť národov sa nestala skutočnou univerzálnou organizáciou, združujúcou všetky krajiny sveta, a nedokázala ani zabrániť druhej svetovej vojne. Po skončení vojny bola zrušená. Jej neúspech však bol príčinou k vzniku novej a účinnejšej organizácie pre udržanie mieru a bezpečnosti, ktorou sa stala Organizácia spojených národov (OSN). Jej pôsobenie je však v súčasnosti tiež značne problematické najmä kvôli možnému vojenskému konfliktu na Blízkom východe.

mimovládne organizácie politického, bezpečnostného, hospodárskeho charakteru<sup>31</sup>.

Obdobie začiatku „studenej vojny“ medzi Východom a Západom vyvolalo na určitý čas dočasné narušenie priaznivých politických predpokladov na rozvoj MO. Od polovice 50. rokov 20. storočia, v období určitého uvoľňovania politického napätia medzi Východom a Západom, sa znovu začali utvárať vhodné podmienky na vznik ďalších, celosvetových MO. V tomto období uvoľňovania napätia vzniklo viacero dôležitých odborných MO<sup>32</sup>.

V povojnovom období, v čase existencie, spolunažívania a vzájomného súperenia dvoch úplne odlišných sústav (teda kapitalistickej a socialistickej), vznikali nielen celosvetové MO, ktoré združovali krajiny z oboch sústav, ale aj MO, ktorých členskými krajinami boli iba krajiny z tej ktorej sústavy. Na jednej strane to bola Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD) a Organizácia Severoatlantickej zmluvy (NATO) ako predstavitelia krajín patriacich do kapitalistického bloku, na druhej strane zase dnes už neexistujúce Rada vzájomnej hospodárskej pomoci (RVHP) a Organizácia Varšavskej zmluvy, ako reprezentanti krajín socialistickeho bloku. Tento vzťah sa udržal až do konca 80. rokov 20. storočia, kedy po rozpade socialistickej sústavy a po ukončení „studenej vojny“ sa zdvihla „železná opona“, ktorá v podstate znamenala zánik duálneho vytvárania MO v jednotlivých svetových blokoch. Zároveň sa sformovali priaznivé politické predpoklady na vznik nových významných MO<sup>33</sup>, nielen v súvislosti s rozpadom socialistickej sústavy a so spoločensko-ekonomickými zmenami v postkomunistických krajinách, ale aj v súvislosti so zmenami a procesmi, ktoré prebiehali v krajinách Ázie, Latinskej Ameriky či Afriky. Všetky tieto zmeny sa postupne stali ďalšími stimulmi rozvoja MO a zároveň stimulmi rozvoja medzinárodných vzťahov.

Na záver krátkeho exkurzu do historického vývoja MO by som poznamenal, že počas svojho historického vývoja prešli MO výraznými kvalitatívnymi aj kvantitatívnymi zmenami. Z kvalitatívnej stránky sa MO postupne transformovali z „pokusov o medzinárodnú spoluprácu“ v začiatkoch, na jeden z najvýznamnejších a rozhodujúcich subjektov medzinárodných vzťahov. Z kvantitatívneho hľadiska sú pozorovateľné ešte výraznejšie zmeny, keď pôvodná, málopočetná skupina MO sa v priebehu necelých dvoch storočí zmenila na mnohopočetnú a rôznorodú skupinu MO, ktorá zasahuje do takmer všetkých oblastí spoločenského života. Spoločenská váha a dosah rozhodnutí súčasných MO dosahujú skutočne globálne rozmery. Ekonomická sila transnacionálnych korporácií, ich majetok a ročné zisky, presahuje kapacitu niektorých nielen malých, ale aj stredne veľkých krajín. Moc a vplyv najsilnejších MO sa znásobuje tiež nadobúdaním politického vplyvu na vývoj svetovej ekonomiky. Rozhodnutia krajín, združených v OPEC<sup>34</sup>, vyvolali v polovici 70. rokov 20. storočia a v roku 2001 hospodárske, sociálne a politické otrasy aj v najsilnejších ekonomikách sveta.

---

<sup>31</sup> Organizácia pre výživu a poľnohospodárstvo (1945), Organizácia spojených národov pre výchovu, vedu a kultúru (1945), Svetová zdravotnícka organizácia (1946), Medzinárodná organizácia pre civilné letectvo (1947), Organizácia pre európsku hospodársku spoluprácu (1948), a i.

<sup>32</sup> Medzinárodná finančná korporácia (1955), Medzinárodná agentúra pre atómovú energiu (1957), Konferencia OSN pre obchod a rozvoj (1964), a i.

<sup>33</sup> Napr. Svetová obchodná organizácia (1995) ako nástupca GATT

<sup>34</sup> Organizácia krajín exportujúcich ropu – Organization of Petroleum Exporting Countries

## Vymedzenie a podstata pojmu medzinárodných organizácií

V súčasnosti nejestvuje jednotná, všeobecne uznávaná definícia pojmu „medzinárodná organizácia“. Je to spôsobené jednak tým, že samostatná teória medzinárodných organizácií vznikla pomerne nedávno a autori, ktorí sa venujú problematike MO, nie sú jednotní v definovaní tohoto pojmu a jednak tým, že aj napriek takmer dvestoročnej existencii sú MO pomerne novým javom v oblasti medzinárodných vzťahov.

Ako príklad uvádzam nasledovné definície autorov, ktorí sa venujú teoretickým otázkam, ktoré sú späté s MO. Clive Archer definuje MO ako „formálnu kontinuálnu štruktúru, ktorá je vytvorená na základe dohody medzi členmi, a to buď vládnymi alebo mimovládnymi zástupcami, z minimálne dvoch suverénnych štátov s cieľom dosiahnuť spoločné záujmy členov. Zoskupenia vytvorené s cieľom dosiahnuť zisk sú z tejto definície vylúčené.“<sup>35</sup>

Volker Rittberger definuje MO takto: „MO rozumieme sociálnu inštitúciu, ktorá môže voči svojmu okoliu vystupovať ako aktér. MO sú charakterizované interne prijatými a záväznými normami a pravidlami, ktoré boli prijaté členskými štátmi. Tieto normy a pravidlá pevne určujú možnosti konania štátov a ich (vládných) zástupcov v opakujúcich sa situáciách a vedú k predpovedateľnosti vzájomného chovania.“<sup>36</sup>

Samozrejme existuje oveľa viac definícií MO, ktoré používajú iní autori, tu ich však uvádzať nebudeme. Okrem definície MO je tiež nevyhnutné vysvetlenie niektorých pojmov MO, s ktorými sa môžeme stretnúť pri pojme MO.

**Cieľ** MO je všeobecný zámer organizácie, ktorý sa viaže na vymedzenú sféru pôsobnosti danej MO.

**Funkcie** MO sú definované ako procesy činností, prostredníctvom ktorých sa realizujú vytýčené úlohy organizácie.

**Úlohy** MO, prípadne jej orgánov, sú konkrétnymi operatívnymi zámermi organizácie, sú formulované v stanovách jednotlivých MO.

**Vplyv (moc)** MO je schopnosť orgánov MO prijať také rozhodnutia, ktoré majú určitú právnu a politickú silu, a ktoré pôsobia na správanie sa členských krajín či iných subjektov.

## Resumé

V posledných dvoch desaťročiach sme svedkami rastúceho vplyvu medzinárodných organizácií v jednotlivých regiónoch sveta ako aj v celom svetovom hospodárstve. Počas vývoja medzinárodných organizácií to však nebolo vždy tak. V počiatkoch sa združovali štáty najmä na kratšie časové obdobia a presne na vecne obmedzenú spoluprácu, v súčasnosti je ich spolupráca oveľa viac systematickejšia a často aj komplexnejšia ako v predchádzajúcich obdobiach. Význam medzinárodných organizácií rástol postupne nielen kvantitatívne, ale aj kvalitatívne. Podľa funkcionalistickej teórie sa na vzniku medzinárodných organizácií podieľajú tri hlavné predpoklady: materiálne, ekonomické a politické, ktoré sú bližšie rozobrané v texte. Venujem sa tiež dôležitej a v súčasnosti dosť nejednoznačnej otázke presnej definície medzinárodnej organizácie a základným atribútom ich

<sup>35</sup> Waisová Š.: Úvod do studia mezinárodních vztahů, Vydavatelstvo a nakladatelstvo Aleš Čeněk, Plzeň 2002

<sup>36</sup> tamtiež

existencie. Okrem toho je v článku načrtnutý stručný historický vývoj medzinárodných organizácií od polovice 19. storočia až do súčasnosti.

## **Summary**

We have witnessed growing impact and influence of international organisations in the past decades. This influence has shaped not only individual regions in the world, but it has also changed the world economy as a whole. International organisations are important factors in process of multilateral cooperation development. This is usually defined in statute of international organisation, where clause about mutual cooperation is written. There are better conditions for international cooperation in most areas of interests nowadays as it was in the beginning of international organisations creation. The most important factors are multilateral cooperation instead of bilateral cooperation and complex, systematic and long-termed work preferred to spontaneous, short-termed and limited work. During their evolution, international organisations became one of the most used multilateral diplomacy instruments. They help to stabilize international relations and simultaneously they affect these relations in a positive way of development. Concerning historical evolution of international organisations, there are three key elements that affect their creation – material (progress in science), economical (multilateral cooperation) and political (dependant on individual government decisions concerning the need of cooperation with other governments).

## **Literatúra**

1. Gajdošová, M.: Postavení Světové obchodní organizace v systému mezinárodních ekonomických institucí, dizertačná práca
2. Lysák, L.: Medzinárodné organizácie, Ekonóm, 2001
3. Waisová, Š.: Úvod do štúdia mezinárodných vzťahů, Vydavatelstvo a nakladatelství Aleš Čeněk, Pízeň 2002

Internetové stránky

[www.uia.org](http://www.uia.org)

[www.un.org](http://www.un.org)

## **Kontakt**

Ing. Martin Grešš

Ekonomická univerzita v Bratislave

Fakulta medzinárodných vzťahov

Katedra diplomacie a medzinárodných vzťahov

Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5

tel.: 02/ 672 95 470

# Spoločná dopravná politika Európskej únie

Dr. Ing. Heda Hansenová

---

Základným globálnym cieľom spoločnej dopravnej politiky EÚ je vytváranie moderného celoeurópskeho transkontinentálneho dopravného systému, schopného zapojiť sa do medzikontinentálnych prepravných relácií.

*Hlavným motívom* spoločnej dopravnej politiky EÚ je dosiahnutie vyššej efektívnosti vnútorného trhu EÚ, posilnenie konkurencieschopnosti trhu EÚ, zintenzívnenie regionálneho hospodárstva, zlepšenie spojenia s okolitými krajinami a paradigma trvale udržateľného rozvoja.

*Pracovnou metódou* tvorby spoločnej dopravnej politiky je analýza východiskového stavu dopravného systému, definovanie problémov, stanovenie čiastkových cieľov a stratégie v určitom časovom horizonte a následné prijímanie opatrení s rôznou právnou silou.

*Pracovné dokumenty*, podľa ktorých sa tvorí spoločná dopravná politika EÚ, vychádzajú z Maastrichtskej zmluvy. Zmluva zakotvila širší pojem „transeurópska sieť – TEN“, ktorá zahŕňa oblasť dopravných a energetických sietí EÚ. Členské štáty sa tu prihlásili k zodpovednosti za ich rozvoj a za rozvoj trhu s tým spojeného.

Medzi najdôležitejšie pracovné dokumenty o doprave patrí: Biela kniha Európskej komisie (okruhy: Spoločná dopravná politika, Stratégia oživenia železníc Spoločenstva), Zelená kniha Európskej komisie (okruhy: Sieť občana, K správnej a efektívnej tvorbe cien v doprave). Spoločne ide o najucelenejší strategický súbor návrhov a opatrení na dosiahnutie globálnych cieľov v doprave.

Podľa viacerých odborníkov moderný transeurópsky dopravný systém by mal mať tieto všeobecné znaky:

- priestorovo určené hranice európskeho kontinentu, v ktorých systém pôsobí,
- dopravnú sieť tvorenú dopravnými koridorami prechádzajúcimi naprieč kontinentom, s vyváženým podielom jednotlivých dopravných odborov (modul split); do dopravných koridorov by teda mali byť zapojené pozemné cestné i železničné diaľnice, námorné diaľnice (pobrežná plavba), vnútrozemské vodné diaľnice a diaľnice tvorené v leteckej doprave,
- harmonizovaný systém kontinentálnych a medzikontinentálnych dopravných uzlov schopných pracovať v interoperabilite, multimodalite a v logistike,
- schopnosť reagovať na optimálne prepravné potreby a požiadavky ekonomického komplexu a zvyšovať jeho konkurencieschopnosť,
- schopnosť reagovať na potreby a dôsledky ekológie a bezpečnosti.

Predmetom spoločnej dopravnej politiky EÚ je:

- a) transeurópska dopravná sieť,
- b) spoločný prepravný trh.

## 1. Transeurópska dopravná sieť

Tvorba a rozvoj

Na urýchlenie realizácie rozvoja transeurópskej dopravnej siete (TEN) prijala Európska rada podľa zásad Bielej knihy množstvo dôležitých konkrétnych rozhodnutí o ich budovaní a financovaní. V časti venovanej budovaniu



transeurópskej dopravnej siete sa aplikuje program TINA o budovaní nosnej siete pre deväť dohodnutých transeurópskych multimodálnych dopravných koridorov v smere západ – východ a sever – juh tak, aby sa dopravne prepojili všetky súčasné i budúce členské štáty EÚ. Do koridorov sú zapojené všetky dopravné odbory a druhy s osobitným dôrazom na systémy kombinovanej dopravy.

Požadované technické štandardy, zásada interoperability a multimodality vyvolávajú potrebu nielen rekonštrukcie existujúcej dopravnej siete ale i realizácie, nových národných alebo medzinárodných, najmä cezhraničných dopravných projektov.

Bola zostavená skupina osobitných vládnych poverencov pod názvom Skupina Christophersen. Jej hlavnou úlohou bolo vyhľadávať prednostné dopravné projekty všeobecného záujmu a riešiť spôsob ich financovania.

Tieto projekty museli vychádzať z celkovej koncepcie tvorby transeurópskych sietí a museli prezentovať najnovšiu technickú úroveň. Kritériá výberu obsahovali:

- a) veľkosť projektu vzhľadom na veľkosť štátu, ktorého sa projekt týka,
- b) zlepšenie a doplnenie existujúcej siete a zlepšenie dopravného spojenia susedných krajín,
- c) preukázanie rentability projektu, vzhľadom na zvýšenie technologickej úrovne hospodárstva, pri súčasnom zohľadňovaní hľadiska konkurencieschopnosti EÚ,
- d) preukázanie prínosu projektu k dosiahnutiu dôležitých sociálno-ekonomických cieľov,
- e) poskytnutie priestoru súkromným investíciám,
- f) pripravenosť projektu z hľadiska jeho rýchlej realizácie,
- g) odstraňovanie skresľovania voľnej súťaže, ktoré je v rozpore so všeobecným záujmom.

Dopravné projekty, ktoré plnia stanovené kritériá boli podľa priorít rozdelené do troch skupín, ktorých poradie zostavila komisia vládnych poverencov. Do skupiny A boli zaradené najprioritnejšie projekty, ktoré sa už stavali alebo začali stavať najneskoršie do dvoch rokov. Do tejto skupiny bolo zaradených 11 projektov. Do skupiny B bolo zaradených 10 projektov, ktoré sa mali začať stavať v roku 1996, a do skupiny C bolo zaradených 14 projektov. Realizácia všetkých projektov sa má skončiť v roku 2010. Na základe týchto kritérií boli 24. a 25. júna 1994 na zasadaní Európskej rady prezentované projekty na rozvoj vysokorýchlostnej, kombinovanej, ale i konvenčnej železničnej infraštruktúry, infraštruktúry diaľnic, letísk, námorných prístavov, ako aj na výstavbu mostov (tam, treba nahradiť trajekty).

## **Problémy a ich riešenie**

Koncom deväťdesiatych rokov minulého storočia sa nahromadili problémy súvisiace s dlhotrvajúcim nerovnomerným vývojom jednotlivých dopravných odborov. Problémy sa prejavili vo veľmi nepriaznivom ekologickom vývoji a v tzv. kongesciách dopravy (dopravné zápchy).

Štatistiky o nepriaznivom environmentálnom vývoji dopravy potvrdili, že toto odvetvie produkuje 28 % emisií CO<sub>2</sub> (hlavný skleníkový plyn). Odhadlo sa, že ak sa udrží terajší trend rastu dopravy, tak možno očakávať, že emisie CO<sub>2</sub> z dopravy sa do roku 2010 zvýšia až o 50 %, takže v roku 2010 dosiahnu hodnotu 1 113 mld. ton (v roku 1990 to bolo 739 mld. ton). Z tohto množstva až 80 % produkuje cestná

doprava, pričom jej výkony stále rastú. Cestná doprava sa v rámci západoeurópskeho kontinentálneho dopravného systému dostáva na svoje historické maximum. Za posledných 50 rokov sa progresívnym spôsobom vytvárala prevažne cestnej dopravy, takže dnes preprava tovaru po železnici je skoro bezvýznamná (okolo 8 %) a počíta sa s jej ďalším rozvojom v prospech leteckej nákladnej dopravy. Táto situácia sa analogicky prenáša na asociované krajiny a pri takomto trende zasiahne celý európsky kontinent.

Ďalším nepriaznivým dôsledkom nerovnomerného vývoja jednotlivých dopravných odborov spolu s technickým obmedzením v priepustnosti dopravných ciest je prudký nárast dopravných kongescií, ktoré začínajú vážne ohrozovať konkurencieschopnosť ekonomiky EÚ.

Dôsledky týchto nepriaznivých faktorov sú jasne kvantifikovateľné. Bolo dokázané, že moderná európska ekonomika sa nemôže rozvíjať na takomto nevyváženom type dopravného systému (na porovnanie: vysokokonkurenčný dopravný systém USA prepravuje až 40 % tovaru po železnici).

Nevyváženosť dopravného systému EÚ dokresľuje nasledujúci prehľad podielu jednotlivých dopravných na prepravnom trhu nákladnej dopravy v roku 2000:

▪ cestná doprava	44 %
▪ pobrežná námorná doprava	41 %
▪ železničná doprava	8 %
▪ vnútrozemská vodná doprava	4 %
▪ letecká doprava	3 %.

V rámci dopravnej politiky EÚ bol v roku 2000 prijatý tzv. akčný program, ktorý vychádza z tejto nepriaznivej situácie a predkladá v rámci Bielej knihy okolo 60 špecifických opatrení v časovom horizonte do roku 2010. Hlavným cieľom týchto opatrení je dosiahnutie proporcionálnejšieho podielu jednotlivých odborov dopravy, čím by sa mali obmedziť straty z kongescií hlavne v cestnej doprave a súčasne znížiť straty používaním dopravných odborov a technológií, ktoré menej zaťažujú životné prostredie.

Opatrenia, ktoré by mali pomôcť splniť hlavný cieľ akčného programu, sú nasmerované do cielených dopravných investícií.

Brzdou realizácie je ohraničenosť rozpočtu (najmä pre verejný sektor), nedostatočná úroveň partnerstva medzi verejným a súkromným sektorom, ťažkosti v príprave, plánovaní, oceňovaní a schvaľovaní, ako aj právne predpisy, ktoré sa stávajú brzdou pripravovaných veľkých projektov.

### **Vývoj a zámery v rozširovaní dopravných sietí do tretích krajín**

Komisia EÚ v spolupráci s CEMT (Európska konferencia ministrov dopravy), EHK OSN (Európska hospodárska komisia OSN), zástupcov EZVO a krajín strednej a východnej Európy, zástupcov štátov EÚ, ako aj zástupcov Svetovej banky (SB), Európskej banky pre obnovu a rozvoj (EBOR) a Európskej investičnej banky (EIB) rozpracovala ďalšie zámery rozvoja celoeurópskej dopravnej infraštruktúry. Cieľom týchto zámerov je integrácia a vzájomná interoperabilita dopravných sietí. Boli dohodnuté prioritné dopravné projekty spoločného záujmu, ktoré by mali podstatne prispieť k celoeurópskej integrácii.

Projekty, na ktorých sa uvedené inštitúcie dohodli, zahŕňajú:

- a) dlhodobú perspektívu celoeurópskeho rozvoja zohľadňujúcu spoločné záujmy na základe konvencie OSN o plánovaní európskej infraštruktúry v oblasti cestnej, koľajovej a kombinovanej dopravy (časovo nie je ohraničená),
- b) priority strednodobého rozvoja (do roku 2010) zohľadňujúce spoločný záujem. Ide o transeurópske dopravné siete na území EÚ a prioritné multimodálne koridory do krajín strednej a východnej Európy,
- c) prioritné projekty spoločného záujmu s krátkodobým časovým horizontom (realizované do piatich rokov) vybrané podľa dohovorených operatívnych kritérií. Napríklad: Berlín - Moskva (cesta a koľajnica), Norimberg - Praha, Drážďany - Praha, Maďarsko - diaľnica M5, premostenie Dunaja (cesta, koľajnica).

V tejto súvislosti EÚ jasne deklaruje nielen význam rozšírenia transeurópskych dopravných sietí na tretie krajiny, ale aj potrebu finančne sa zúčastniť na týchto projektoch. Otázkami financovania sa Európska rada zaoberala na svojom zasadnutí a uviedla možnosti finančnej účasti jednotlivých subjektov (napríklad 15 % z prostriedkov PHARE, z rozpočtu EÚ, z prostriedkov SB, EIB a EBOR).

## 2. Spoločný prepravný trh

Jedným z cieľov spoločnej dopravnej politiky EÚ je vytvorenie spoločného prepravného trhu a jeho ďalšie rozvíjanie. Rozvíjanie spoločného prepravného trhu znamená ďalšie zvyšovanie konkurencieschopnosti dopravy EÚ pri udržaní paradigmy trvalého rozvoja. Základným predpokladom dosiahnutia tohto cieľa prostredníctvom prepravného trhu je privatizácia a liberalizácia dopravy a následná regulačná a reregulačná politika a politika hospodárskej súťaže v doprave.

Spoločný prepravný trh EÚ, trh bez hraníc, bol vyhlásený od 1. januára 1993 ako výsledok doterajšej spoločnej dopravnej politiky. Vytvorený spoločný prepravný trh EÚ nebol liberalizovaný vo všetkých svojich segmentoch rovnomerne, ale zohľadňoval viaceré výnimky so spoločnej regulačnej politiky.

### Tvorba a rozvoj

Proces tvorby spoločného liberalizovaného prepravného trhu EÚ narážal na problematiku štátneho vlastníctva v doprave, na problém postavenia prirodzených monopolov v podmienkach národného trhu, na špecifiká podnikania každého dopravného odboru a na národné tradície členských štátov.

Spoločný liberalizovaný prepravný trh EÚ predstavoval pre dopravné odvetvia účastníckych štátov trojnásobnú transformáciu:

1. odštátnenie a liberalizáciu národných prepravných trhov,
2. približovanie a harmonizáciu národných prepravných trhov do spoločného prepravného trhu EÚ,
3. liberalizáciu a ďalšie rozvíjanie spoločného prepravného trhu EÚ.

Národné prepravné trhy sa harmonizovali a zjednocovali v podmienkach:

- medzištátnej prepravy, tranzitu a kobotáže,
- vstupu na prepravný trh a výkonu povolania,
- dopravnej prevádzky,
- vydávania licencií,
- tvorby prepravnej ceny,

- spoplatnenia dopravnej cesty a stanovenia iných poplatkov,
- daňového zaťaženia,
- sociálnych predpisov,
- predpisov ekológie a bezpečnosti.

V dopravnej podnikateľskej sfére to znamená rovnocenné a harmonizované podmienky na výkon povolania, ako i rovnocenné a harmonizované podmienky hospodárskej súťaže bez zásahov štátu do otázok sídla dopravcu a jeho obchodného zastúpenia, množstva prepravy, termínu prepravy a ceny za prepravu. Na druhej strane to od podnikateľov vyžaduje zvýšenú zodpovednosť z hľadiska ekológie, bezpečnosti a ochrany zdravia človeka.

### **Problémy a ich riešenie**

Prvým problémom, ktorý vznikol hneď pri otvorení spoločného prepravného trhu a pretrváva dodnes, je problém skrytej diskriminácie. Príkladov skrytej diskriminácie je viac, ale najväčším problémom je situácia v cestnej doprave. Cestná doprava v protiklade k riečnej, železničnej a leteckej doprave profituje z veľkosti a takmer neobmedzenej použiteľnosti infraštruktúry doma i v zahraničí. Je to praktický dôsledok zrušenia kontingentov a neobmedzovania kabotáže v rámci prepravného trhu EÚ, čím sa jej podnikateľská pozícia nespravodlivo posilňuje v neprospech iných dopráv. Na druhej strane však treba uviesť, že prirodzené komerčné vlastnosti tohto odboru, prezentované na prepravnom trhu vysokou operatívnosťou a adresnou zodpovednosťou za tovar, znásobené nie vysokou, ale zato pružnou prepravnou cenou, prirodzene a spravodlivo zlepšujú jej postavenie na trhu. Otázky diskriminácie sa teda musia riešiť koncepčne a spravodlivo, čo si vyžaduje primerané administratívne reregulačné zásahy.

Následné problémy spoločného prepravného trhu sa na strane dopytu i ponuky prehlbovali v dôsledku znižovania komerčnej rýchlosti najmä v železničnej preprave, nespoľahlivosťou v dodržiavaní dohodnutých časov prepravy, zvyšovaním rizika dodania tovaru a celkovým znižovaním produktivity. Bol prijatý už spomínaný súbor opatrení Bielej knihy na úrovni Európskej komisie, ale pri niektorých závažnejších problémoch, napríklad v železničnej doprave, aj na úrovni Európskeho parlamentu. Cieľom prijatého súboru opatrení je dosiahnuť merateľné výsledky v roku 2010 s priebežnou kontrolou výsledkov v roku 2005. Oblasť riešenia sú:

- revitalizácia železníc,
- zvýšenie kvality cestnej dopravy,
- podpora námornej, pobrežnej a vnútrozemskej vodnej dopravy,
- kongescie a bezpečnosť v leteckej doprave,
- účinná tarifná politika (spravodlivé započítavanie nákladov na dopravnú infraštruktúru a externých nákladov podľa pravidla: znečisťovateľ - platiteľ),
- podpora výskumu,
- riadenie vplyvu globalizácie.

### **3. Prehľad výsledkov spoločnej dopravnej politiky**

Prehľad výsledkov spoločnej dopravnej politiky možno rozdeliť na dva okruhy:

- do prvého okruhu sú zaradené výsledky podľa dopravných odborov,

- do druhého okruhu sú zaradené výsledky vzťahujúce sa na logistiku a na oblasť dopravného manažmentu.

### **Okruh výsledkov spoločnej dopravnej politiky podľa jednotlivých dopravných odborov**

**Železnice** EÚ prešli transformačným procesom, ktorý možno rozdeliť na dve etapy.

V prvej etape sa západoeurópske železnice pretransformovali zo štátnych podnikov s prevádzkovo orientovanou ponukou na privatizované podniky s trhovo orientovanou ponukou. Hlavným cieľom tejto transformácie bolo zvýšiť ich konkurencieschopnosť. Najdôležitejšou normou v tomto procese sa stali smernice Rady 91/440 z 29. júla 1991 o rozvoji železničných spoločností. Smernice zdôrazňujú schopnosť prispôbiť sa požiadavkám trhu a zvýšiť výkonnosť firiem prostredníctvom:

- zabezpečenia podnikateľského vedenia spoločnosti,
- rozdelenia na prevádzku a infraštruktúru,
- sanovania finančnej štruktúry,
- sprístupnenia siete ostatným záujemcom.

Smernice platia pre všetky verejné železnice v rámci EÚ. Výnimku tvoria železnice, ktoré zabezpečujú len mestskú, prímestskú a regionálnu dopravu. Významné sú aj nariadenia Rady č. 1191/69 o povinnosti poskytovať verejné prepravné služby. V týchto nariadeniach je definovaná oblasť pôsobnosti (nanovo upravená v roku 1991), oblasť povinnosti poskytovať verejné služby, oblasť hospodárnosti verejných služieb a oslobodenie od povinnosti túto službu poskytovať. Toto nariadenie zároveň dáva do súladu sociálny a trhovú aspekt prepravného trhu.

Druhá etapa sa začala v decembri 1999 rozhodnutím Rady ministrov dopravy EÚ o úplnej liberalizácii trhu železničnej prepravy do roku 2008 v rámci EÚ, a to tzv. slobodou kabotáže. Kabotáž v železničnej doprave znamená sprístupnenie národnej železničnej siete inonárodným železničným spoločnostiam aj v rámci vnútorného trhu. Takáto hospodárska súťaž by mala prispieť k ďalšej revitalizácii železníc, pretože európske železnice by mali prejsť od tradičnej formy spolupráce na modernejšiu formu vytvárania aliancií v oblasti nákladnej železničnej dopravy, ale i v kombinácii s inými dopravnými odbormi. Touto formou sa môže železničná doprava zapájať do prepravných relácií, ktoré jej v tradičných formách spolupráce neboli otvorené. Napríklad relácia Škandinávia - stredná a južná Európa, relácia pobrežná plavba do Hamburgu a odtiaľ železnicou, relácia zo zámorských prístavov do Španielska, relácia zámorská doprava do Rotterdamu, odtiaľ pobrežnou plavbou do Bilbaa a odtiaľ prekládka na železnicu alebo relácia Rotterdam - Norimberg, relácia Rotterdam - Mannheim vnútrozemskou vodnou dopravou do Mannheimu a odtiaľ prekládka na železnicu.

Predpokladom splnenia hlavného cieľa je splnenie týchto čiastkových cieľov:

- odbúranie protikladných individuálnych záujmov jednotlivých železníc,
- ochota vo zvýšenej miere kooperovať,
- prednostné zohľadnenie rozhodnutí Medzinárodného železničného zväzu (UIC),
- harmonizácia technických a organizačných rámcových podmienok,
- akvizícia a predaj podľa relácií, a nie podľa železníc,

- spoločné dcérske spoločnosti,
- harmonizácia tarifných systémov,
- koordinovaný výskum,
- spoločné budovanie telematiky,
- spoločné technické projekty.

Medzi najvýznamnejšie spoločné projekty patrí: transeurópska sieť vysokorychlostných železníc, systém kontajnerových vlakov, systém zabezpečenia vlakov (ETCS), elektronický prenos nákladných listov (DOCIMEL), rádiový systém (EIRENE) a identifikácia vozidiel (AFI).

**Cestná doprava** pôsobí na spoločnom prepravnom trhu EÚ s veľkým počtom dopravných subjektov a len s minimálnymi obmedzeniami. Medzi najvýznamnejšie nariadenia a smernice týkajúce sa liberalizácie tejto dopravy patrí nariadenie EHS 881/92 o licenciách EÚ, nariadenie 3118/93 o kabotáži, nariadenie ES 3298/92 o ekologických bodoch v tranzite cez Rakúsko a smernica 93/89 o vyberaní poplatkov za používanie ciest ťažkými úžitkovými vozidlami (na jej základe bola uzavretá dohoda medzi Belgickom, Dánskom, Nemeckom, Luxemburskom a Holandskom, ktorou sa vydáva splnomocnenie na vyberanie poplatkov za používanie ciest v týchto štátoch). Prístup na národné trhy a konkurenčnú situáciu sťažujú zatiaľ harmonizačné deficity v oblasti zdaňovania, miezd a sociálnych príspevkov, ako aj rozmerov a hmotnosti vozidiel.

Analýzy hovoria o nepretržitom raste cestnej dopravy od roku 1970. V prípade očakávaného ekonomického rastu EÚ, by sa výkony cestnej dopravy zvýšili oproti súčasným hodnotám ešte o ďalších 20 % až 30 %.

Prudký nárast cestnej dopravy však preukázal aj slabé miesta tohto dopravného odboru: veľká rozdrobenosť a s tým súvisiaca malá odolnosť proti tlakom veľkých zákazníkov znižovať ceny za prepravu. Malí a strední dopravcovia sa uchylujú k cenovému dumpingu na úkor sociálnych a ekologických nákladov. Európska komisia zvažuje navrhnúť legislatívu, ktorá by chránila dopravcov pred odosielateľmi a umožnila im zvýšiť prepravnú cenu v prípade vynútených nákladov, napríklad zo zvýšenia cien palív.

**Námorná doprava** počíta s ďalším nárastom zámorskej kontajnerovej dopravy až o 30 %. Námorná doprava EÚ sa koncentruje približne do 50 prístavov, z ktorých každý prekladá ročne najmenej 10 mil. ton nákladu. Najvýznamnejšie európske prístavy, ktoré rozširujú svoje podnikateľské aktivity vo svetovej kontajnerovej doprave, sú: Rotterdam, Antverpy, Marseille a Hamburg. Každý z týchto štyroch najväčších európskych prístavov prekladá viac ako 50 mil. ton nákladu ročne.

Liberalizácia námornej dopravy EÚ je spojená s právom poskytovať služby v námornej doprave a nadväzovala na Kódex OSN o postupe traťových lodí. Prístup k námornému trhu EÚ bol zabezpečený nariadením Rady (EHS) č. 4055/86 z 22. decembra 1986, ktorým sa aplikuje zásada práva poskytovať služby v oblasti námornej dopravy medzi členskými štátmi a medzi členskými štátmi a tretími krajinami. Ďalším významným opatrením je prijatie správy o Spoločnej politike pre bezpečné moria, s cieľom zvýšiť bezpečnosť a predchádzať znečisťovaniu morí na základe prijatých štandardov pre lode a posádky.

Čoraz vyššia investičná náročnosť pri prevádzkovaní námorných liniek a námorných prístavov vytvára vhodné ekonomické prostredie na tvorbu aliancií, s rôznym horizontálnym a vertikálnym prepojením. Na európskom námornom

prepravnom trhu vzniká množstvo dopravných aliancií s rôznym cieľom. Prevažne sú to však spojenia na prevádzkovanie spoločných zaoceánskych kontajnerových liniek tzv. Joint Container Service Line, na spoločné prevádzkovanie námorných terminálov, na realizáciu rôznych akvizíčných činností alebo logistických projektov. (Napríklad ACL – Atlantic Container Line je linka, ktorá spája Hamburg s východným pobrežím USA a tvoria ju lode plávajúce pod vlajkami Francúzska, Holandska, Veľkej Británie a Švédska.)

Významnou súčasťou námornej dopravy, ktorá patrí do vnútrokontinentálnej dopravy, je pobrežná plavba. Viac ako 41 % obchodu v rámci EÚ sa realizuje pobrežnou plavbou s dĺžkou 15 000 km liniek a 2 000 prístavmi.

**Vnútrozemská vodná doprava** realizuje 4 % obchodu v rámci EÚ a má k dispozícii asi 33 000 km vodných ciest, z toho 12 000 km je využiteľných v medzinárodnej doprave. (Až 75 % veľkých nemeckých miest je dosiahnuteľných po vode a až 65 % tovaru do námorného terminálu Rotterdam prichádza po vode.)

Liberalizácia podnikania v tomto odbore dopravy sa realizuje súčasne s harmonizáciou a zblížovaním technických, technologických a komerčných pravidiel platných pre európske rieky a prístavy do spoločného jednotného systému. Napriek vysokému percentu realizovaných výkonov, sú podľa názoru expertov ešte značne nevyužitú možnosti na strane ponuky aj dopytu.

**Letecká nákladná doprava** bola liberalizovaná k 1. januáru 1993 uvoľnením posledných regulačných opatrení: voľnosť pri určovaní ceny za prepravu, sprístupnenie trhu a udeľovanie licencií, slobodná voľba sídla a implementácia právnych predpisov o hospodárskej súťaži v EÚ do leteckej dopravy. Letecká doprava realizuje na spoločnom nákladnom trhu EÚ asi 3 % z množstva prepravovaného tovaru. Nárast dopytu po leteckej nákladnej doprave stále naráža na vysoké ceny a naďalej sa sústreďuje na prepravu vybraných komodít. Nárast ponuky v nákladnej leteckej brzdia problémy v riadení leteckej prevádzky a pozemných odbavovacích plôch, ale i problémy logistiky zvozu a rozvozu zásielok.

## **Okruh výsledkov vzťahujúcich sa na logistiku a na oblasť dopravného manažmentu**

**Logistické podniky** zaoberajúce sa prepravou získali veľký podnikateľský priestor vďaka slobodnému a konkurenčnému prepravnému trhu EÚ v oblasti medzinárodných obstarávacích, distribučných alebo výrobných činností (outsourcing). Vznikajúci dopyt v oblasti outsourcingu vytvoril potrebu multimodálnych dopravných reťazcov pracujúcich na parite HOUSE/HOUSE alebo DOOR/DOOR a tlak na reštrukturalizáciu medzinárodného prepravného trhu, pretože žiaden dopravný podnikateľský subjekt nie je hospodársky schopný sám vytvárať a budovať takéto dopravné reťazce. Využíva sa stratégia celoplošnej kooperácie bez ohľadu na to, že kooperujúci partneri môžu byť v podnikateľských aktivitách konkurenciou.

V rámci multimodálnych systémov a sietí môžu kooperovať rôzne typy podnikateľských subjektov: cestní dopravcovia, zasielateľia, železniční dopravcovia, leteckí dopravcovia, lodné spoločnosti, vlastníci skladov a manipulačné spoločnosti, operátori kombinovanej dopravy, ale i ďalší.

Vznikajú rôzne druhy logistických podnikov:

- a) veľké nadnárodné spoločnosti, ktoré vlastnia lode, lietadlá, kontajnerový park a skladiská,

- b) malé poradenské a obchodné firmy bez dopravnej techniky, ale s vynikajúcou informačnou technológiou a know-how o prepravných službách v jednotlivých konkrétnych reláciách alebo
- c) dopravno-zasielateľské firmy spojené s finančnými inštitúciami s rozšírenou ponukou v oblasti financovania a iné.

Multimodálna doprava má spätne podstatný vplyv na ďalšie budovanie dopravnej infraštruktúry, osobitne na určenie polohy alebo charakteru terminálov. (Nesprávnou interpretáciou tohto trendu je budovanie bimodálnych terminálov s ďalšou afinitou na konkrétnu komoditu. Napríklad sklon niektorých regiónov k budovaniu logistických centier jednostranne zameraných na automobilový priemysel.) Multimodalita predstavuje opciu kombinácií všetkých dopravných odborov a druhov.

Multimodálne terminály ďalej predstavujú:

- systémové prepojenie krátkych a ďalekých prepráv,
- napojenie ďalších sprievodných a doplňujúcich služieb technického, technologického, obchodného i finančného charakteru,
- napojenie dopravného priemyslu.

Multimodálna transeurópska infraštruktúra z hľadiska upevňovania hospodárskej sily EÚ predpokladá prepojenie na ázijsko-pacifický región s osobitným zreteľom na Transsibírsku magistrálu.

**Dopravný manažment** a jeho rozvoj sa stáva dôležitou oblasťou, ktorá priamo ovplyvňuje situáciu na prepravnom trhu schopnosťou efektívne využívať a rozvíjať nové dopravné, prepravné a informačné technológie. Na tento účel Európska komisia bezprostredne po svojom zasadaní na Korfu v júni 1994 predložila návrhy projektov dopravného manažmentu pre cestnú, leteckú, lodnú a železničnú dopravu a satelitný systém multimodálnej dopravy.

## Resumé

Najvýznamnejšou zmenou v doprave na európskom kontinente je tvorba spoločného transkontinentálneho dopravného systému schopného pružne sa zapojiť do medzikontinentálnych prepravných relácií. Budovanie systému vychádza zo zásad spoločnej dopravnej politiky Európskej únie. Hlavným motívom spoločnej dopravnej politiky je dosiahnutie vyššej efektívnosti vnútorného trhu EÚ a posilnenie jeho konkurencieschopnosti, zintenzívnenie regionálneho hospodárstva, zlepšenie spojenia s okolitými krajinami a paradigma udržateľného rozvoja. Súčasťou tvoriaceho sa kontinentálneho dopravného systému v Európe je aj dopravný systém Slovenskej republiky.

## Summary

The most significant change of transportation on the European continent is the formation of a new transcontinental transportation system that is capable to flexibly incorporate into the global transportation system. The basis of the new system is rooted in the common transportation policy of the EU. The primary motivation for a common transportation policy is to increase efficiencies within the EU market and



make it more competitive, boost regional economies, advance connectivity with neighboring countries and support the paradigm of continuous improvement. The transportation system of the Slovak Republic is also part of the newly forming transcontinental transportation system of the EU.

## Literatúra

1. KNAPIK, P. *Prístupový proces SR do EÚ a faktory ovplyvňujúce reštrukturalizáciu a konkurenčnú schopnosť firemnej sféry SR*. In: Sborník z medzinárodného vedeckého seminára *Připravenost českých podnikatelských subjektu na vstup do Evropské unie*, Praha: Ediční oddelení VŠE Praha, 2002, s.44-49, ISBN 80-245-0324-7
2. KOSÍR, I. *Osem klúčových požiadaviek EuroCommerce*. In:HN, č.53 zo dňa 18.3.2003, str.4.
3. ROSENBERG, M.-PÁSZTOROVÁ,J.*Stratégia rozvoja slovenského priemyslu a jej dopad na priemyselnú politiku so zohľadnením prípravy na vstup do EÚ*. In: Zborník *Slovenská ekonomika v európskom integračnom procese*, EU, Bratislava, september, 2002, s.18-52,
4. SMREKOVÁ,M.-RUŽEKOVÁ,V.*Podpora exportu ako jedna z foriem zníženia nezamestnanosti v predvstupovom procese SR do EÚ*. In: In:Sborník z medzinárodného vedeckého seminára *Připravenost českých podnikatelských subjektu na vstup do Evropské unie*, Praha: Ediční oddelení VŠE Praha, 2002, s.142-144, ISBN 80-245-0324-7
5. SVOBODOVÁ, V.- PULLMANOVÁ,T. *Analýza konkurenčnej schopnosti vybraných odvetví slovenského priemyslu*. In:Sborník z medzinárodného vedeckého seminára *Připravenost českých podnikatelských subjektu na vstup do Evropské unie*, Praha: Ediční oddelení VŠE Praha, 2002, s.145-149, ISBN 80-245-0324-7
6. ZORKOCIOVÁ, O.*Slovenská ekonomika v európskom integračnom procese*. In:*Záverečný výstup výskumnej úlohy inštitucionálneho grantu OF 0150/00*, EU, Bratislava, 2002.

## INTERNET

<http://www.telecom.gov.sk/> MDPT: Stratégie a koncepcie

## Kontakt

Dr. Ing. Heda Hansenová  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Obchodná fakulta  
Katedra medzinárodného obchodu  
Dolnozemska cesta 1, 853 32 Bratislava

## Globalizačné a internacionalizačné aspekty obchodných firiem

Ing. Vanda Lieskovská, PhD., Ing. Vladimír Gazda, PhD.

---

Hlavným faktorom rozvoja ekonomiky Slovenskej republiky sa stala od deväťdesiatych rokov dvadsiateho storočia reštrukturalizácia podnikov. Môžeme ju považovať za nevyhnutnosť v podmienkach internacionalizácie hospodárskeho života, integračných procesov, neustáleho rozširovania a zintenzivňovania medzinárodných ekonomických vzťahov v procesoch globalizácie. Globalizačné procesy začali v druhej tretine 70-tych a s rastúcou intenzitou pokračovali v osemdesiatych rokoch. V 90-tych rokoch vyústili do prevratne zmeneného podnikateľského prostredia, ktoré vyvíjalo nekompromisný tlak na radikálne adaptačné zmeny podnikateľských procesov a celkového fungovania podnikov. Cieľom predloženého príspevku je zachytiť istý vývoj globalizačných a internacionalizačných tendencií v maloobchode postsocialistických krajín, ale aj v podmienkach Slovenskej republiky. Základom informačných zdrojov boli odborné časopisy, publikácie a informácie získané prostredníctvom internetu.

Sprievodným znakom globalizácie je skutočnosť, že jej rastúca sila má tendenciu meniť nielen charakter národných štátov, ale tiež zvyšuje alebo znižuje jeho vnútornú či vonkajšiu silu. Miera pôsobenia závisí od mnohých faktorov, najmä od veľkosti štátu, jej politickej sily, ekonomickej a kultúrnej vyspelosti, geostrategickej polohy a podobne. (Mariaš, 2002 str.45). Váha nadnárodných spoločností určuje rozsah, ale často aj obsah globalizačných procesov. Ekonomický rozvoj obvykle presahuje hranice podnikov, regiónov, štátov, orientuje sa na dlhodobý horizont a možný globálny ekonomický priestor, v ktorom sa chcú dané subjekty pohybovať.

Globalizačné procesy sa svojimi dôsledkami dotýkajú veľkej časti ľudstva, majú celosvetový charakter. Globalizácia znamená tesnejšie prepojenie jednotlivých národných ekonomík, ale rovnako tak aj integráciu rôznych aktivít do širšieho vnútorne previazaného celku. Vplyvom uplatňovania globalizačných tendencií sa menia nielen zákazníci, konkurenti, ale aj adaptačné procesy a podniky ako také, čo sa prejavuje okrem iných sfér aj v obchodnej činnosti. Jedným z prejavov globalizácie v našich podmienkach bol aj vstup medzinárodných reťazcov na náš obchodný trh.

Silná globalizácia obchodu SR vyústila najmä v posledných troch mesiacoch roku 2000 a nastúpeným tempom pokračovala v roku 2001, 2002, ale aj v prvom polroku 2003. Slovenský trh sa svojou liberálnou politikou zapojil do procesu globalizácie v obchode, podobne ako všetky krajiny V-4, aj keď o niečo neskôr. Do slovenského obchodu začali vstupovať najvýznamnejšie svetové nadnárodné obchodné a maloobchodné firmy.

### Postavenie obchodných spoločností

Pri snahe o zachytenie tendencií globalizačných a internacionalizačných procesov v podmienkach Slovenska, je vhodné uviesť niektoré základné informácie o pozíciách obchodných spoločností na celosvetovej úrovni, európskej a následne na úrovni slovenského obchodného trhu.

Spoločnosť M+M Planet Retail (Moderní obchod 6/2001) zostavila rebríček troch desiatok najväčších obchodných spoločností sveta za rok 2000, ktorý je uvedený v tab. č. 1. Ich obrat dosiahol vyše jedného biliona EUR. S výrazným

predstihom viedla americká spoločnosť Wal-Mart Stores Inc, ktorej sa darilo posilňovať svoje pozície. Najväčším európskym obchodníkom bol Carrefour Group, tretie miesto patrilo nizozemskému Koninklijke Aholdu N.V.

Poradie	Spoločnosť	Krajina pôvodu	Obrat v roku 2000 mld. EUR
1	Wal-Mart Stores Inc	USA	199,09
2	Carrefour Group	Francia	64,79
3	Koninklijke Ahold A.V	Nizozemsko	52,47
4	The Kroger Co	USA	50,99
5	Metro AG	Nemecko	48,24
6	Albertson's Inc	USA	38,99
7	Kmart Corp	USA	38,53
8	Tesco Plc	Veľká Británia	34,4
9	Safeway Inc	USA	33,28
10	Rewe Zentrale AG	Nemecko	33,19
11	Costco Comp.Inc	USA	32,91
12	Aldi Gruppe	Nemecko	31
13	ITM Enterprises SA	Francia	30,6
14	Ito-Yokado Co. Ltd	Japonsko	30,24
15	The Daiei Inc	Japonsko	28,29
16	Jusco Co.	Japonsko	26,68
17	J. Sainsbury Plc	Veľká Británia	25,6
18	Edeka Zentrale AG	Nemecko	24,67
19	Tengelmann Gruppe	Nemecko	24,43
20	Auchan Group S.A	Francia	23,62
21	Leclerc Group	Francia	21
22	IGA Inc.	USA	20,81
23	Casino	Francia	19,05
24	Delhaize "Le Lion"	Belgia	18,17
25	Mycal Corp.	Japonsko	16,79
26	Lidl-Schwarz	Nemecko	16,48
27	Coles Myer	Austrália	14,6
28	Winn-Dixie	USA	14,25
29	Marks-Spencer	Veľká Británia	12,89
30	Safeway	Veľká Británia	12,88

Tabuľka č. 1: TOP 30 obchodných spoločností sveta v roku 2000

Zdroj: M+M Planet Retail in: Moderní obchod 6/2001

Ako vyplýva z uvedeného prehľadu, na prvom mieste sa umiestnil s veľkým odstupom Wal-Mart. V rebríčku TOP 30 obchodných spoločností sveta sa najčastejšie objavujú americké spoločnosti (7), Nemecké (6), Francúzske (5), Britské (4) a Japonské (4). Zastúpenie v rebríčku však má aj Nizozemsko, Belgicko a Austrália.

V roku 1997 zahájila spoločnosť Wal-Mart expanziu na európske trhy Nemecka a Veľkej Británie. V SRN má Wal-Mart v súčasnosti 92 maloobchodných prevádzok, avšak tento americký gigant bol doteraz počas všetkých piatich rokov

stratový. Súčet súčasných strát V SRN sa odhaduje na takmer tri miliardy USD. Predpokladá sa však, že materský koncern v USA dosiahne v tomto roku obrat vo výške viac ako 250 mld. USD, takže straty v Nemecku bude môcť vyrovnať ziskom v Amerike. Napriek týmto skutočnostiam plánuje firma ďalšie rozšírenie svojich aktivít v strednej Európe. Wal-mart sa momentálne podieľa na rozhovoroch o budúcnosti koncernu Ahold, ktorý sa dostal vzhľadom k vysokým dlhom (približne 12 mld. EUR) do značných problémov. Záujmom spoločnosti Wal-mart je teda ďalej expandovať a preberať aktivity v priestore strednej Európy, aby si tu mohla vytvoriť do budúcnosti lepšiu strategickú základňu.

Proces koncentrácie sa prejavil aj na európskom trhu. TOP 30 najväčších spoločností reprezentovalo v roku 2001 68,5 % trhu, napriek tomu že pred desiatimi rokmi bol ich trhový podiel iba 51,5 %. Je možné pozorovať, že akákoľvek medzinárodná firma v snahe patriť medzi desať najvýznamnejších obchodníkov v Európe - musí dosahovať obrat minimálne vo výške 25 mld. EUR, čo prezentujú aj údaje uvedené v tab. č. 2.

(obraty za rok 2001 v mil. EUR)		
Poradie	Spoločnosť	Hrubý obrat
1	Carrefour	70502
2	Metro	54799
3	Rewe	41375
4	Tesco	38867
5	Intermarché	34741
6	Edeka	31000
7	Aldi	30079
8	Auchan	32190
9	Sainsbury	24379
10	Ahold	27049
11	Leclerc	26071
12	Schwarz	20408
13	Wal-Mart	20021

Tabuľka č. 2: Vybraných 13 obchodných spoločností v Európe z TOP 20

Zdroj: M+M Planet Retail in: Moderní obchod 9/2002

Z uvedenej štatistiky vyplýva, že je mimoriadne ťažké pre mimoeurópske koncerny udržať krok s európskymi spoločnosťami. Ani americkému obchodnému gigantovi Wal-Mart sa napriek jeho enormnej finančnej sile nepodarilo rozšíriť svoje pôsobenie ďalej než do Veľkej Británie a Nemecka. V internacionalizácii urobilo veľký pokrok najmä Metro, Tesco a Ahold. Tesco zameralo ťažisko svojej expanzie do východnej Európy. S päťdesiatimi hypermarketmi je druhým najväčším prevádzkovateľom hypermarketov v tomto regióne. Desiaty Ahold svojim podielom 58,7 % obratu vytvoreného mimo materskú krajinu vysoko prevyšoval všetkých ostatných TOP obchodníkov. Veľké očakávania sľubovali tiež expanzné plány do Ruska, čo bolo a je podmienené stabilizáciou hospodárskeho a spoločenského vývoja. V takom prípade sa dá očakávať v Rusku podobný vývoj ako v Poľsku.

## Etablovenie zahraničných obchodných reťazcov na východoeurópskych trhoch

Takmer pred desiatimi rokmi začali prenikať na stredo a východoeurópsky trh medzinárodné maloobchodné firmy priťahované víziou desiatok miliónov potenciálnych zákazníkov. Väčšina z týchto reťazcov bola dominantná v svojej krajine a hľadala možnosti expanzie na nové trhy. Nezanedbateľnú úlohu pri lákaní medzinárodných maloobchodných reťazcov do strednej a východnej Európy zohralo celkové zjednodušenie politiky zahraničných investícií, ale aj fakt, že vtedajšia existujúca maloobchodná štruktúra bola veľmi zaostalá a neefektívna.

## Etablovanie zahraničných obchodných reťazcov na maďarskom trhu

Prvenstvo v rozvoji maloobchodného priemyslu patrilo v Maďarsku spoločnosti Julius Mainl. História siaha už do roku 1990. Nasledovali reťazce Spar, Profi, Plus Discount, Billa, Tesco a Metro. V roku 1995 bol otvorený prvý hypermarket Interspar, o rok neskôr Tesco a v roku 1998 zahájil svoju činnosť hypermarket Auchan. Najsilnejším hypermarketovým reťazcom sa stalo Tesco. Za rok 2002 predstavoval rebríček TOP 10 obchodných spoločností v Maďarsku nasledujúcu štruktúru, ako uvádzajú údaje v tab. č. 3.

poradie	spoločnosť	obrat v mld. HUF
1.	Metspa	388,302
	- Metro	273,000
	- Spar	115,302
2.	Co-op Hungary	300,000
3.	Tesco	279,848
4.	Provera	215,000
	- Magyar hipermarket kft.	100,000
	- Csemege-match rt.	80,000
	- Profi Magyarország rt.	35,000
5.	skupina Tengelmann	174,167
	- Plus diskont kft.	115,000
	- Interfruct kft.	59,167
6.	skupina Rewe	156,440*
	- Penny Market kft.	144,000*
	- Billa kft.	12,440*
7.	Honiker	149,889
8.	Reál Hungária	148,000
9.	Auchan	112,376
10.	S.E.F.T.	23,100

Tabuľka č. 3: TOP 10 obchodných spoločností v Maďarsku za rok 2002  
Zdroj: MaiPiac / AC Nielsen Hungary [www.mobchod.cz](http://www.mobchod.cz)

\* odhad

### **Etablovanie zahraničných obchodných reťazcov na poľskom trhu**

V roku 1992 bola priekopníkom expandovania zahraničných obchodných reťazcov na územie Poľska spoločnosť Billa. Po dvoch rokoch nasledovali reťazce Makro, Globi a Hit. V roku 1995 pristúpili Géant, Tesco, Leclerc, Ahold, Real, Intermarché a o rok neskôr Carrefour. Do roku 1997 bolo v Poľsku celkom 1171 super a hypermarketov a diskontných predajní s predajnou plochou nad 300 m<sup>2</sup>. V roku 2001 vzrástol ich počet na 1953, čo predstavuje 67 % nárast oproti roku 1997. Ich predajný podiel dosiahol 27 % celkového trhu. V nasledujúcej tabuľke je prehľad TOP 10 obchodných spoločností v Poľsku za rok 2002.

poradie	skupina	čistý predaj v mil. PLN
1.	Metro	10505
2.	Jeronimo Martins	4927
3.	Carrefour	3500
4.	Auchan	3484
5.	Geant	3257
6.	Tesco	2972
7.	Ahold	2500*
8.	Rewe	2324
9.	Tengelmann	2130
10.	Milo	2003

Tabuľka č. 4: TOP 10 obchodných spoločností v Poľsku za rok 2002  
Zdroj: Handel, GfK Polonia [www.mobchod.cz](http://www.mobchod.cz)

\* odhad

### **Etablovanie zahraničných obchodných reťazcov na českom trhu**

Rovnako ako na Slovensku, aj v Čechách bolo obdobie medzi rokmi 1990 a 1992 poznamenané rozpadom dovtedy existujúcich monopolných obchodných štruktúr. Miera koncentrácie obchodných firiem klesala až do roku 1993 (Bím, Filipová, Zeman 2001, str. 260). Vplyvom razantného nástupu nadnárodných maloobchodných spoločností v roku 1995 (Ahold, Rewe, Tesco, Tengelmann Group, Delvita, Julius Mainl) a búrlivým rozvojom hypermarketov v rokoch 1998 a 1999 sa dynamika rastu prudko zvyšovala – až do roku 2000. V roku 2000 pokračoval síce trend rastu veľkých reťazcov, ale jeho dynamika mierne poklesla.

Čo sa týka zastúpenia domácich firiem v rebríčku TOP 10 obchodných spoločností na českom trhu, v roku 1997 to boli štyri spoločnosti s českým kapitálom (Interkontakt, Pronto Plus, Vít Potraviny a veľkoobchodná spoločnosť Geco Tabák). Omnoho menšia kapitálová sila českých firiem oproti zahraničnej konkurencii, často nejasne definovaná stratégia, menej progresívne typy maloobchodných jednotiek spôsobili, že tri domáce firmy - Interkontakt, Pronto Plus, Vít Potraviny nielen vypadli z prvej desiatky, ale postupne dospeli až k bankrotu. Naopak firmy, ktoré zamerali svoju činnosť na hypermarkety ( Tesco, Globus,

Carrefour) zaznamenali posun vpred. Ako vyplýva z údajov uvedených v tab. č. 5, na čele rebríčkov najväčších obchodných firiem v Českej republike sa etablovali v roku 2002 známe európske obchodné reťazce. Celkový obrat prvej desiatky narástol v roku 2002 oproti roku 2001 o viac než 14 miliard.

Poradie	Spoločnosť	obrat v mld. Kč.
1	Metro	33,9
2	Ahold	32
3	Kaufland	23
4	Rewe	22
5	Tesco	19
6	Tengelmann	16,8
7	Globus	16,4
8	Carrefour	11,3
9	Delvita	11,1
10	Geco Tabak	9,2

Tabuľka č. 5: Rebríček TOP 10 obchodných spoločností v ČR 2002  
Zdroj: Sapiens in: Moderní obchod 2/2003

Niektoré reťazce (Delvita Julius Mainl) sa v roku 2002 venovali hlavne stabilizácií obchodnej siete a renovácií niektorých predajní. Julius Mainl rozšíril novú líniu veľkých supermarketov „XL“. Globus napriek tomu, že neotvoril nový hypermarket, dokázal zvýšiť obrat o miliardu korún. Najväčšie zmeny v posledných dvoch rokoch zaznamenávame u spoločností Carrefour a SPAR, ktoré sa trvalo etablojú medzi najväčšími obchodníkmi. Jedinou firmou s českým kapitálom je opäť Geco Tabak – veľkoobchodník s tabakovým tovarom.

### Etablovanie zahraničných obchodných reťazcov na slovenskom trhu

Slovenský trh sa svojou liberálnou politikou zapojil do procesu globalizácie v obchode o niečo neskôr ako všetky krajiny V4. Pri pohľade na rebríčky TOP 10 slovenského obchodu sme svedkami mohutného vývoja najmä v období posledných troch rokov. V roku 2000 sa pravdepodobne poslednýkrát opakovala situácia, keď v prvej desiatke obchodných spoločností bolo osem s prevahou slovenského kapitálu a iba dve medzinárodné, ako je to uvedené v nasledujúcom prehľade.

Poradie	Názov	2000	index
1.	Tesco Stores SR	11	1,57
2.	Billa	4,1	1,46
3.	Prima Zdroj Holding	4,04	1,06
4.	M-Market	2,87	1,58
5.	Zdroj HOS	2,7	0,97
6.	Smoker	2,35	0,94
7.	Labaš	2,07	1,3
8.	Opal-Fytos Group	2,03	0,78
9.	Jednota SD Nové Zámky	1,99	1,3
10.	KON-RAD	1,95	1,1

TABUĽKA č. 6: TOP 10 slovenského obchodu za rok 2000 – celkový obrat v mld. Sk

Zdroj: TERNO Bratislava 2001

Zatiaľ čo v roku 2000 prvá desiatka dosiahla obrat vo výške 35,1 mld. Sk, v roku 2001 bol obrat 50,85 miliardy – čo je zlepšenie o 44 % . Prehľad rebríčka TOP 10 obchodných spoločností v roku 2001 uvádza tab. č. 7 .

Poradie	Názov	2001	Index 2001/2000
1	Tesco	13,6	1,2
2	Metro	8,2	8,2
3	Billa	6,2	1,51
4	Prima Zdroj	4,1	1,02
5	Carrefour	4	4,21
6	Kaufland	3,8	7,16
7	M-Market	3,6	1,25
8	Labaš	2,54	1,22
9	Smoker	2,45	1,04
10	Jednota	2,36	1,18

Tabuľka č.7: TOP 10 slovenského obchodu za rok 2001 – celkový obrat v mld. Sk

Zdroj: Terno Bratislava, január 2002 in: Moderní obchod 2/2002

Konjunktúra penetrácie nadnárodných obchodníkov do skupiny TOP 10 dosahovala najvyšší rast v rokoch 2000 – 2001. V roku 2002 začínala kulminovať. Totálnu saturáciu skupiny nadnárodnými reťazcami spomaľovali integračné aktivity domácich obchodníkov, problémy nadnárodných sietí s byrokraciou a výberovými konaniami v súvislosti s vysporiadaním pozemkov, domáca lobby, nerozvinutá logistická infraštruktúra, atď. Napriek tomu je možné konštatovať, že kvantitatívna expanzia zahraničných sietí sa ešte neskončila.

Prvé hodnotenia slovenského obchodu za rok 2002 ukazujú smerovanie ku kvalite obchodných prevádzok i sortimentných štruktúr. Napriek tomu, že sa spoločnosti v TOP 10 prakticky nezmenili, ich pozície sú pevné nielen vďaka obchodnej stratégii, ale aj tomu, že ďalšia medzinárodná konkurencia zatiaľ nebola etablovaná. Medzinárodné reťazce umiestnené v prvej desiatke zaznamenali odhadovaný celkový obrat 57,1 mld. Sk, čo je oproti roku 2001 nárast o 22,1 mld. Sk. K tomuto významnému posunu pomohla výstavba i otvorenie ďalších hypermarketov, nákupných centier i supermarketov. Počet prevádzkovaných hypermarketov na konci roku 2002 bol 41 s celkovou predajnou plochou okolo 225 tisíc m<sup>2</sup>, čo je v počte hypermarketov o 19 viac, ako v roku 2001.

V roku 2002 dosiahol obrat TOP 10 obchodných spoločností na Slovensku o 18,15 mld. Sk viac, než v roku predchádzajúcom. Pri podrobnejšom sledovaní zisťujeme, že podiel spoločností s prevahou slovenského kapitálu sa obrátil v porovnaní s výsledkami v roku 2000. V tabuľke č. 8 je uvedené aktuálne poradie obchodných spoločností za rok 2002.

Poradie	Názov	2002	index
1	Tesco	16,5	1,33
2	Metro	10,9	1,33



3	Billa	8	1,29
4	Kaufland	7	1,84
5	Carrefour	6,5	1,62
6	Hypernova	4,5	5
7	M-Market	4,4	1,22
8	Prima Zdroj	4,1	1
9	bauMax	3,7	1,32
10	Labaš	3,1	1,24

Tabuľka č.8: TOP 10 slovenského obchodu za rok 2002 – celkový obrat v mld. Sk

Zdroj: Terno Bratislava, január 2003 in: Moderní obchod 2/2003

### Internacionalizácia a koncentrácia na slovenskom obchodnom trhu

Rakúsky obchodný systém **BauMax** pôsobí na Slovensku najdlhšie, od roku 1994. Sortiment je zameraný na oblasť „všetko pre dom a záhradu“. S celkovým počtom zamestnancov 550 vykazuje ročný nárast obratu o viac ako 30 %. Podiel sortimentu nakúpeného na Slovensku je až 60 %, pričom 30 % z podielu zastupujú výrobky so značkou Made in Slovakia. Do roku 2004 plánuje spoločnosť BauMax zvýšiť počet predajní z terajších 9 na 16 a zvýšiť obrat z 3,7 mld. Sk na 7-8 mld Sk.

Dcérska spoločnosť britského **Tesca** akciová spoločnosť Tesco Stores SR je na čele slovenského obchodu od roku 1996, kedy od americkej spoločnosti K-mart odkúpilo a prevzalo sedem obchodných domov. V tom istom roku sa stalo Tesco lídrom na trhu vzhľadom na silne dezintegrované slovenské obchodné spoločnosti. Britský obchodný systém vďaka sile svojich investícií prinášal na republikový trh vždy niečo nové. Príkladom toho bolo aj posilnenie či už usporiadaním, alebo sortimentom predajného sektora potravín, čím sa stali oddelenia potravín magnetmi pre spotrebiteľov. V roku 1999 bol otvorený v Nitre prvý obchodný systém hypermarket na predajnej ploche 7 207 m<sup>2</sup>. Do dvoch rokov boli otvorené ďalšie štyri hypermarkety v Košiciach, Banskej Bystrici, Trnave a Bratislave. V roku 2000 začalo Tesco s ďalšou novinkou na trhu – s 24 hodinovou predajnou dobou všetkých piatich hypermarketov. V súčasnosti pôsobí na Slovensku 13 hypermarketov Tesco.

Spoločnosť **Metro Cash & Carry** vstúpila na slovenský trh v novembri 2000, kde pôsobilo niekoľko dominantných a viacero regionálne roztrúsených veľkoobchodov, ktoré predávali i distribuovali tovar do nezávislého obchodu i prevádzok stravovania. V roku 2000 boli otvorené v jeden deň tri veľkoobchody v Bratislave, Nitre a Zvolene. V roku 2001 bola otvorená ďalšia prevádzka v Košiciach a otvorenie piatej prevádzky v Žiline bolo naplánované na rok 2003.

Samoobslužný veľkoobchod Metro sa od počiatku predstavil ako miesto, kde malý obchodník, živnostník či reštauračný podnik môže rozmyšľať v ponuke 15 tisícového sortimentu. Úspechu tohoto obchodu zabezpečuje katalógová ponuka akciového tovaru, ktorá je aktualizovaná každé dva týždne. Metóda zostavovania týchto katalógov a ich mailingu sa Metru osvedčila. Rovnako sú to služby pre zákazníkov so zlatou kartou, evidovanie nových požiadaviek klientov i konzultačné možnosti prispievajúce k stále rastúcemu úspechu na trhu. Napriek pomerne krátkemu pôsobeniu dcéry nemeckej spoločnosti Metro na Slovensku, je možné vysoko hodnotiť cieleňú a prepracovanú komunikáciu s malými obchodníkmi

a živnostníkmi. Postavenie v prvej trojke slovenského obchodu a zavedenie novej filozofie v systéme predaja cash & carry naznačuje, že v budúcnosti môže byť spoločnosť Metro vážnym súperom o špicu slovenského obchodu.

V roku 2001 sa na slovenskom obchodnom trhu objavili nové spoločnosti. Boli to prevádzky Metra, Carrefouru i Kauflandu, ktoré prispeli k prekročeniu obratu presahujúcom 50 miliárd korún v rebríčku TOP 10. Koncom roka 2001 zahájila svoju činnosť na území Slovenska aj spoločnosť Ahold Retail Slovakia k.s. s hypermarketmi pod názvom Hypernova. Táto spoločnosť sa umiestnila v rebríčku TOP 10 za rok 2002 na šiestom mieste.

V súčasnosti, začiatkom roku 2003, prevádzkujú na území Slovenska jednotlivé spoločnosti, resp. medzinárodné skupiny takéto počty prevádzok: Tesco (13-HM, 5-OD), Metro (4), Billa (51), Kaufland (16), Carrefour (4), Hypernova (15), M-Market (194), Prima (116), bauMax (9) a Labaš (1).

## **Záver**

Globalizačné trendy nie je možné dlhodobo negovať, ale naopak je potrebné prispôbovať im politiku marketingových aktivít s cieľom získania novej a udržania si existujúcej zákaznickej klientely. Ak sledujeme proces globalizácie v maloobchode je nutné sústrediť svoju pozornosť nielen na aktivity zahraničných subjektov operujúcich na našich trhoch, ale aj existujúcu domácu základňu či už z pohľadu domácich maloobchodníkov, z pohľadu výrobcov, ktorí vstupujú do kontaktu a priamych väzieb so zahraničnými obchodnými reťazcami a v konečnom dôsledku aj z pohľadu zákazníkov.

Ak vnímame globalizáciu ako objektívny proces vstupujúci na naše územie, nemôžeme mať výhrady proti globálnemu pôsobeniu kapitálu, tovarovým tokom, globalizácií služieb, ale v budúcnosti je možné mať výhrady proti jednostrannému zvýhodňovaniu nadnárodných koncernov, ekonomicky silných krajín a zoskupení. Globalizácia nevytvorí priestor pre všetkých. Prejavujú sa môže likvidačná globálna konkurencia a megakoncentrácia nadnárodných obrov. Účastníci medzinárodného sympózia v Sankt Gallene konštatovali, že na svetovom trhu sa v každom odvetví udrží len 5-10 nadnárodných spoločností. Ostatní budú mať šancu len v prípade, keď im na národnom, regionálnom či globálnom trhu zostane nejaké miesto, ktoré megafirmy nezaplnia. Ako uvádza Viestová (2000, str. 694), na zmiernenie dôsledkov globalizácie by bolo žiadúce vypracovať, prijať a realizovať takú vnútroobchodnú politiku, ktorá by obsahovala nástroje pre absorbovanie globalizačných efektov.

## **Resumé**

Príspevok je súčasťou riešenia grantového projektu Vega č. 1/925/02. Sústreďuje svoju pozornosť na problémy globalizačných a internacionalizačných aspektov prejavujúcich sa v slovenskom maloobchode. V úvode vychádza z priblíženia rebríčka TOP 30 obchodných spoločností sveta a po zoznámení s rebríčkom TOP 30 spoločností na európskom trhu sa venuje bližšie etablovaníu zahraničných obchodných reťazcov na stredo európskom a východo európskom trhu. (Maďarsko, Poľsko, Česko, Slovensko). V záverečnej časti sa príspevok hlbšie venuje koncentrácií na slovenskom obchodnom trhu s uvedením podrobnejších

informácií prenikania zahraničných obchodných reťazcov do rebríčka TOP 10 obchodných spoločností Slovenska v postupnosti jednotlivých rokov.

## Summary

The article is a part of the grant projects Vega No 1/925/02. It is focused on the problems of the globalisation and internalisation tendencies of the Slovak retail market. The TOP 30 rankings of the world and European retail chains is presented in the introduction. Then, the obtained position in the Middle-and Eastern Europe (Hungary, Poland, Slovakia and Czech Republic) of the above mentioned companies is discussed in the article. Concentration tendencies with the information of penetrating of the international retail chains in Slovakia based on the ranking of the TOP10 of retail companies is described in the concluding part of the article.

## Literatúra

1. Bím, R., Filipová, A., Zeman, J.: Význam obchodu pro národní hospodářství. In: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie „Trendy rozvoja teórie a praxe v obchodnom podnikaní v ére globalizácie. Bratislava, OF 2001.
2. Gazda, V.: Modely spotrebiteľského správania. In: Lieskovská, V. –Gazda, V.: Analýza spotrebiteľského správania ako zdroj informácií pre ekonomickú vedu a marketingové rozhodovanie. Monografia z vedeckého seminára Sninské Rybníky. Košice, EU PHF 2000.
3. Kíta, J.: Reštrukturalizácia slovenských podnikov v podmienkach medzinárodnej integrácie. Bratislava, EU OF Katedra marketingu 2002.
4. Lipková, L.: Medzinárodné hospodárske vzťahy. Bratislava, Sprint 1997.
5. Mariaš, M.: Procesy globalizácie a inovácie. EU OF Katedra marketingu 2002.
6. Moderní obchod ročník 2001, 2002, 1-2/2003
7. Šikula, M.: Globalizácia – rázcestie civilizácie. Bratislava, Sprint 1999.
8. Viestová, K.: Vplyv procesu globalizácie na slovenský obchod so spotrebným tovarom. In: Zborník z medzinárodnej konferencie Ekonomika firiem 2000, PHF Košice.
9. [www/mobchod.cz](http://www.mobchod.cz)
10. [www.obchod.sk](http://www.obchod.sk)

## Kontakt

Ing. Vanda Lieskovská, PhD., Ing. Vladimír Gazda, PhD.  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach

## Vybrané faktory ovplyvňujúce vývoj zahraničného obchodu SR

Ing. Martin Líner, Ing. Zuzana Línerová

---

*Náročný proces transformácie ekonomiky, ktorou SR v poslednej dekáde prechádza, každodenne veľmi dôrazne preukazuje, že taktiež nemáme pred sebou inú reálnu alternatívu ďalšieho spoločensko-ekonomického rastu, ako sa dať na cestu čo najefektívnejšieho využívania rozvojových procesov, ktoré v medzinárodnom prostredí prebiehajú. Ak väčšina z nich smeruje k presadzovaniu sa na medzinárodných trhoch cestou rastu svojej konkurenčnej výkonnosti, ani naše smerovanie, ale nakoniec ani charakter našej ekonomiky podväzovaný jej slabými "miestami" a aj celkovým rozmerom, nám iné možnosti neposkytuje.*

Víťazom medzinárodnej hospodárskej súťaže sú len najrozvinutejšie trhové ekonomiky a najsilnejšie nadnárodné spoločnosti presadzujúce dôrazne svoje dlhodobé strategické zámery a rozvojové vízie. Čoraz akútnejšie možno cítiť, že bez formovania precíznej, vedecky podloženej, dlhodobá a cieľavedomé presadzovanej komplexnej hospodárskej stratégie zohľadňujúcej tendencie vývoja v medzinárodnom ekonomickom prostredí, ako aj naše reálne domáce možnosti, môže byť dosahovanie akýchkoľvek pozitívnych ekonomických posunov len ťažko dosiahnuteľným cieľom. Akokoľvek to z dôvodu celkových liberalizačných trendov znie rozporne, flexibilná porastová, neustále precizovaná a modifikovaná hospodárska stratégia je v rozvinutých, najmä európskych trhovách ekonomikách závažnou súčasťou celkovej hospodárskej rozvojovej politiky. (cit., prof. P. Baláž: Úloha hospodárskej stratégie po vstupe Slovenska do Európskej únie, Hospodárske noviny, 2.1.2003)

Deficit bežného účtu platobnej bilancie SR<sup>37</sup> by mal v tomto roku (t.j. 2003) klesnúť na 73 mld. Sk, čo by malo predstavovať 6,2 % hrubého domáceho produktu. Vyplyva to z menového programu Národnej banky Slovenska na rok 2003. Pod deficit bežného účtu sa opäť najvýraznejšie podpíše záporné saldo obchodnej bilancie, ktoré by malo dosiahnuť 85 mld. Sk.

Bežný účet platobnej bilancie skončil v roku 2002 podľa predbežných výsledkov s deficitom 87,9 mld. Sk, čo medziročne predstavuje prehlbenie o 3,5 mld. Sk. V decembri 2002 bol deficit bežného účtu 14,135 mld. Sk. Záporné saldo bežného účtu bolo spôsobené najmä schodkom obchodnej bilancie vo výške 96,6 mld. Sk, čo však bolo o 6,2 mld. Sk menej ako v roku 2001. V porovnaní s rokom 2001 vzrástol vývoz o 6,5 % a dovoz o 4,7 %. Decembrový schodok zahraničného obchodu bol 13,45 mld. Sk. Bilancia služieb dosiahla vlni aktívne saldo 20,6 mld. Sk, pri medziročnom poklese o 2,6 mld. Sk. Pokles aktívneho salda spôsobili nižšie čisté príjmy zo zahraničného cestovného ruchu, keď počas celého roka rástli rýchlejšie výdavky slovenských občanov na zahraničnú turistiku ako príjmy od zahraničných turistov. Na rozdiel od dopravy a cestovného ruchu, ktoré boli prebytkové, bilancia iných služieb spolu bola počas celého roka vysoko deficitná. Najvyššie deficity boli dosiahnuté v obchodných, finančných a poisťovacích službách. Deficit výnosovej bilancie predstavoval 20,7 mld. Sk, pri medziročnom raste o 5,6 mld. Sk. V decembri bolo saldo záporných 2,846 mld. Sk. Výrazný

---

<sup>37</sup> bežný účet platobnej bilancie SR tvoria platby za realizované tovary a služby ako aj transferové platby; pojem obchodná bilancia zahŕňa podľa metodiky používanej v SR len pohyb tovarov

medziročný rast výnosovej bilancie, najmä rast jej výdavkovej časti, ovplyvnil nárast platieb výnosov z priamych a portfóliových investícií. Napriek miernemu rastu inkás zo zahraničia v posledných mesiacoch roku 2002, aktívne saldo bežných transferov sa dostalo len na 85,6 % úrovne roku 2001.

## **Faktory vplyvajúce na vývoj zahraničného obchodu SR**

**Domáci dopyt** dosiahol v treťom kvartáli 2002 (3Q2002) najvyšší rast za celý rok, keď vzrástol o 3,5% oproti 3Q2001. Celkový príspevok domáceho dopytu k rastu HDP predstavoval 3,6%, čo znamená, že domáca ekonomika potiahla celkový rast HDP o 3,6%. Rast HDP aj v 4Q2002 bol ťahaný hlavne konečnou spotrebou domácností, pričom sa dalo uviesť, že negatívne na rast HDP pôsobil čistý import.

**Priame zahraničné investície (PZI)** v čistom vyjadrení (rozdiel medzi PZI zahraničných subjektov na Slovensku a slovenských subjektov v zahraničí) predstavovali 156,6 mld. Sk. Majetková účasť zahraničných investorov v SR sa zvýšila o 161,2 mld. Sk (z toho 121,0 mld. Sk príjmy z privatizácie SPP, 8,3 mld. Sk privatizácia elektrických rozvodov, 6,4 mld. Sk privatizácia Slovenskej poisťovne, 3,5 mld. Sk príjmy z privatizácie Transpetrolu, 3,4 mld. Sk posledná splátka z privatizácie VÚB a 2,6 mld. Sk posledná splátka z privatizácie Slovenskej sporiteľne). Prílev priamych zahraničných investícií bez privatizačných aktivít dosiahol 16,0 mld. Sk. Ich smerovanie do národohospodárskych odvetví zostalo aj naďalej nezmenené, keď obchod, obchodné služby, doprava, skladovanie a spoje sa podieľali viac ako polovicou na celkovom navýšení majetkovej účasti. Nízky záujem o investovanie do priemyselných odvetví pokračuje aj v roku 2002, keď do priemyslu smerovalo približne 15 % z celkového prílevu PZI do komerčného sektora.

Prílev zdrojov formou **portfóliových investícií** predstavoval 20,4 mld. Sk. Výrazný prílev sa realizoval na strane aktív, keď komerčné banky predávali zahraničné cenné papiere vo forme obligácií a nástrojov peňažného trhu (18,2 mld. Sk). Na druhej strane došlo k nákupu zahraničných cenných papierov zo strany podnikateľských subjektov (2,8 mld. Sk). Prílev portfóliových investícií na strane pasív, ktoré zahŕňajú emisiu cenných papierov domácich subjektov na zahraničných trhoch a obchodovanie s domácimi majetkovými a dlžobnými cennými papiermi, dosiahol 4,9 mld. Sk. V ich štruktúre mali významnú úlohu dlžobné cenné papiere. Dlžobné cenné papiere podnikovej sféry a bankového sektora boli emitované vo výške 6,4 mld. Sk, pričom v podnikovej sfére smerovali najmä do odvetvia dopravy. V obchodovaní nerezidentov s vládnymi obligáciami emitovanými v Sk predaje prevýšili nákupy, čo predstavovalo odlev vo výške 2,3 mld. Sk.

Ostatné dlhodobé investície zaznamenali odlev vo výške 0,9 mld. Sk. Pokles dlhodobých zdrojov sa prejavil na strane pasív a bol spôsobený prevýšením splácania nad čerpaním v podnikovom sektore a v sektore vlády a NBS. Prílev zdrojov na strane aktív sa realizoval formou príjmov z deblokácie ruského dlhu voči SR v hotovostnej forme.

Narozdiel od predchádzajúcich mesiacov zaznamenal krátkodobý kapitál odlev zdrojov vo výške 9,4 mld. Sk. Na uvedenej zmene sa podieľali najmä komerčné banky, v ktorých došlo k zmene štruktúry portfólia smerom od cenných papierov k ostatným aktívam. V rámci krátkodobých pasív bol odlev zdrojov v dôsledku poklesu vkladov nerezidentov v komerčných bankách (ukončenie privatizácie VÚB) a splátok záväzkov vyplývajúcich z uskutočnených REPO operácií (21,3 mld. Sk) čiastočne kompenzovaný prílevom krátkodobých zdrojov podnikového sektora (3,1 mld. Sk).

**Prílev priamych zahraničných investícií do SR v rokoch 1996 – 2002**  
(tokové a stavové veličiny)

	mil. Sk				mil. USD			
	Stav k 1.1	Netto zmena	Kurzové rozdiely	Stav k 31.12	Stav k 1.1	Netto zmena	Kurzové rozdiely	Stav k 31.12
1996	34 345	11 334	467	46 146	1 161,52	369,83	-84,53	1 446,82
1997	51 159	7 220	-272	58 107	1 603,99	214,78	-148,15	1 670,62
1998	58 107	18 582	1 879	78 568	1 670,62	527,27	-69,41	2 128,48
1999	78 568	16 689	781	96 038	2 128,48	402,95	-259,18	2 272,25
2000	96 038	99 561	-18 514	177 085	2 272,25	2 155,00	-690,39	3 736,86
2001	177 085	59 192	-7 139	229 138	3 736,86	1 224,32	-233,44	4 727,74
2002	229 138	160 944	-141 543	248 539	4 727,74	3 460,87	-2 403,62	5 784,99

Poznámka: Údaje za roky 2000 – 2002 sú predbežné, v roku 2002 k 30. septembru

Priame zahraničné investície podnikov z krajín strednej a východnej Európy (SVE) budú v nasledujúcich rokoch rásť rýchlejším tempom. V súvislosti so vstupom do Európskej únie (EU) a očakávaným rastom miezd a výrobných nákladov v týchto krajinách budú totiž podniky hľadať lacnejšie možnosti výroby a montáže v iných regiónoch. Rast životnej úrovne a miezd v nasledujúcich rokoch môže podľa OSN ohroziť konkurencieschopnosť podnikov v odvetviach náročných na prácu. Ak si tieto podniky budú chcieť zachovať svoju konkurenčnú výhodu, budú musieť investovať do výrobných kapacít v krajinách s lacnejšou pracovnou silou. Tento trend postihne predovšetkým oblasť textilného a obuvníckeho priemyslu. Vďaka zapojeniu do spoločného európskeho trhu možno podľa UNCTAD taktiež očakávať investície podnikov do prítomnosti na jednotlivých lokálnych európskych trhoch.

Pre ekonomiku SR však platí, že pokiaľ doteraz produkuje prednostne primárne produkty, ktoré boli úspešne generované vnútornými komparatívnymi výhodami, najmä lacnou energiou a pracovnou silou, v povstupovej fáze takýmito očividnými výhodami už disponovať nebude.

Ku ďalším faktorom, ktoré majú významný vplyv na vývoj zahraničného obchodu SR môžeme zaradiť nasledovné:

- vplyv **dovozov ropy a zemného plynu**, t.j. najmä cien ropy a zemného plynu na svetových trhoch
- správanie **podnikateľských subjektov a domácností v SR**, najmä v súvislosti so zavádzanými rozpočtovými reštrikciami a sprísnením menovej politiky
- konjunkturálne **výkyvy svetovej ekonomiky**
- prílišnú **závislosť od výsledkov úzkej skupiny exportérov** (desať najväčších exportérov zabezpečuje viac ako tretinu celého slovenského exportu)

V doterajšom vývoji zahraničného obchodu SR, najmä vo vývoji deficitu, zohrávajú významnú úlohu **kurzové vplyvy**. Zásadný vplyv na kvalitatívnu stránku tohto vývoja, najmä devízovej štruktúry inkás a platieb, má vývoj kurzu SKK voči EUR, USD a CZK. Za prvých deväť mesiacov roka 2002 sa totiž viac ako 90 % inkás slovenského vývozu a platieb za dovozy realizuje práve v týchto menách.

V porovnaní s rokom 2001 sa pozícia eura na celkových inkasách a platbách výrazne posilnila, naopak pozícia dolára sa oslabilila, rovnako ako pozícia českej koruny na devízových platbách:

Mena	Inkasá za vývoz		Inkasá za dovoz	
	2001	I-IX 2002	2001	I-IX 2002
EUR	71,0	73,6	57,9	60,2
USD	15,0	11,7	24,0	21,4
CZK	5,2	5,3	9,8	8,7

Za prvých deväť mesiacov roka 2002 sa v eurách realizoval podstatne vyšší objem inkás ako platieb, devízová bilancia obchodu realizovaného v eurách je prebytková vo výške 27,8 mld. Sk. Na druhej strane objem platieb za dovozy v dolároch a českých korunách je podstatne vyšší ako inkás za vývoz v týchto menách. Devízová bilancia obchodu v dolároch a českých korunách je pasívna vo výške 81,1 mld. Sk, z toho 59,3 mld. v USD a 21,8 mld. v CZK.

V danom období (I-IX/2002) sa kurz SKK voči euru medziročne posilnil o 0,69 % a voči USD o 3,83 %. Naopak kurz voči českej koruně sa medziročne oslabil o 10,87 %. V dôsledku kurzového vývoja sa pri danej štruktúre inkás a platieb pasívne saldo obchodu od januára do septembra 2002 v relatívnom vyjadrení zlepšilo o 3,3 mld. Sk. Saldo obchodu realizovaného v CZK sa relatívne zhoršilo o 2130,1 mil. Sk a v eurách (keďže kurz posilnil a v tejto mene je prevaha inkás nad platbami) o 191,9 mil. Sk. Saldo obchodu realizovaného v USD sa relatívne medziročne zlepšilo o 2362,3 mil. Sk (v dôsledku posilnenia kurzu SKK a prevahy platieb nad inkasami).

Zmena štruktúry platieb a inkás v kumulatívne za tri štvrtroky roku 2002 pozitívne vplýva na vývoj salda obchodu. Pri štruktúre platieb a inkás roka 2001 by sa obchodný deficit z titulu kurzových zmien v relatívnom vyjadrení prehlbil o 682,6 mil. Sk. (Analýza TPS Slovakia, s.r.o. Trenčín podľa údajov NBS a Colného riaditeľstva SR)

V období rokov 1996-2001 sa slovenská koruna oslabovala voči USD v priemere medziročne o 9,65 % a voči euru o 2,56 %. Oslabenie kurzu koruny pôsobí na rast korunového ekvivalentu vývozu a dovozu a prehlbuje na rast deficitu zahraničného obchodu. V dolároch sa totiž realizuje podstatne vyšší objem platieb za dovozy než inkás za vývozy. Devízová bilancia obchodu v eurách je trvale prebytková, oslabenie kurzu SKK je pritom podstatne nižšie ako v prípade USD.

Pokiaľ ide o oblasť menovej politiky, banková rada Národnej banky Slovenska (NBS) rozhodla, že kľúčové úrokové sadzby. Ich zníženie sa však očakáva už v prvom polroku roku 2003. Prvým dôvodom je stabilný vývoj jadrovej inflácie a priestor na pokles úrokov sa rozšíri aj v prípade keď zahraničný obchod potvrdí pozitívne výsledky z januára 2003 aj v ďalších mesiacoch (viď tabuľka). Dôležitý je prirodzene najmä vývoj exportu, ktorý v januári 2003 stúpol oproti predchádzajúcemu mesiacu takmer o 20%. Rast vývozu môže vyvolať vyšší záujem investorov o korunu, čo môže vyvolať tlak na jej posilnenie a na to by NBS mala reagovať znížením sadzieb, čím odstráni dôvod na nákup korunových aktív. Ochota znížiť úroky závisí od vývoja základných makroukazovateľov, predovšetkým od vývoja zahraničného obchodu. NBS hodnotí doterajší vývoj pozitívne, stále však vidí určité rezervy. V období december 2002 až február 2003 nastalo zlepšenie napriek tomu sa na ročnej báze deficit obchodnej bilancie pohybuje okolo 8 % HDP. Nižšie úroky sú nevyhnutné, ak chce Slovensko splniť maastrichtské kritériá pre vstup do Európskej menovej únie.

K pozitívnemu vývoju nielen zahraničného obchodu prispieva aj priaznivé hodnotenie vývoja slovenskej ekonomiky v zahraničí. Medzinárodná ratingová agentúra Fitch Ratings zvýšila rating Slovenskej republiky pre dlhodobé devízové

záväzky na úroveň BBB z predchádzajúcej úrovne BBB-. Zároveň zvýšila rating SR pre dlhodobé korunové záväzky na A- z úrovne BBB+. Rating krátkodobých záväzkov potvrdila na F3. Ratingový výhľad je pre hodnotenia dlhodobých záväzkov stabilný. Rating zároveň zvýšili aj iné ratingové agentúry, napr. Capital Intelligence, ktorá sa špecializuje na rýchlo rastúce trhy (tzv. emerging markets).

Za stále pretrvávajúce prekážky hatiace úspešnosť presadenia produkcie slovenských výrobcov na zahraničných trhoch sa okrem chronicky známych, ako sú nedokonalosť legislatívneho rámca, vysoké daňové zaťaženie či zamrznuté finančné toky, považujú najmä nedostatok odbytových kontaktov, neskúsenosť v riadení a marketingu, neznalosť trhu, neznalosť možností a foriem podpory exportu zo strany štátu. Častá je i jazyková bariéra a z nej prameniaca rešpekt až obava pred možnosťou umiestnenia tovarov na inom než slovenskom trhu.

Prvotným problémom je koncepcia a koordinácia štátnej informačnej proexportnej politiky. Základným predpokladom úspechu nástrojov v oblasti podpory exportu je ponímanie štátnej správy ako služby podnikom. Otvorenosť, ochota informovať a pomôcť sú základnými kameňmi. Ako pozitívne možno hodnotiť vôbec samu existenciu štátnej podpory exportu a poskytovanie informácií, ktorá v minulosti existovala v obmedzenej miere a spochybňovala sa. Proexportná podpora by mala mať výrazne rastúci trend.

Riešením sa môže stať integrovaný systém pre podporu podnikania a exportu, ktorý v súčasnosti pripravuje v Českej republike Ministerstvo priemyslu a obchodu ČR v spolupráci s CzechTrade a celou radou ďalších subjektov. Ide o špecializovaný internetový server, na ktorom sa budú tieto informácie zhromažďovať. Systém bude náročný na koordináciu a aktualizáciu, ale môže sa stať vstupnou bránou pre podniky pri hľadaní informácií o štátnej podpore.

Hospodárska stratégia musí permanentne a veľmi koordinovane vnútri prepájať produkčné schopnosti a ich smerovanie s trhovými signálmi z medzinárodného trhového prostredia. Obeh všetkých trhových signálov je v súčasnosti veľmi rýchly, keďže prechádzajú už zabehanými kanálmi a neustále prinášajú určitú mieru komerčného rizika. Mnoho odborníkov poukazuje na to, že možnosť prerušenia väzieb medzi výrobou, obchodom a ich rekognoskačnými "čidlami", ktoré v zahraničí v našich podmienkach prezentuje predovšetkým zahraničnoobchodná sieť Ministerstva hospodárstva SR a SARIO, by mohlo definitívne uzavrieť tento vysoko efektívny, i keď s mnohými rezervami fungujúci kolobeh existujúcich väzieb a prepojení.

Politické rozhodnutie vlády spočívajúce v tom, že navrhuje presun obchodných zložiek ministerstva hospodárstva pod ministerstvo zahraničných vecí, je preto v súčasnosti minimálne kontraproduktívne. V každom prípade však nielenže nemá oporu v existujúcom smerovaní ekonomiky, ale bude veľmi vážnym zásahom do jej celkového fungovania a dosahovaných výsledkov. Zásadný argument pre toto rozhodnutie, odvíjajúci sa od zlej komunikácie a dvojkoľajného rozhodovania jedného a druhého ministerstva voči našim reprezentáciám v zahraničí, je skôr prejavom doterajšej nedostatočnej kooperácie medzi byrokratickým aparátom oboch ministerstiev ako skutočnej systémovej potreby.

## Resumé

Ak by sme mali zosumarizovať faktory vplyvajúce na vývoj zahraničného obchodu SR, museli by sme uviesť, že ide predovšetkým o:

- **domáci dopyt**, ktorý negatívne ovplyvňuje rast HDP prostredníctvom čistého importu



- **zahraničné investície**, či už ide o investície priame alebo portfóliové
- **dovozy ropy a zemného plynu**, t.j. najmä zmeny cien ropy a zemného plynu na svetových trhoch
  - správanie **podnikateľských subjektov a domácností v SR**, najmä v súvislosti so zavádzanými rozpočtovými reštrikciami a sprísnením menovej politiky
  - konjunkturálne **výkyvy svetovej ekonomiky**
  - prílišnú **závislosť od výsledkov úzkej skupiny exportérov** (desať najväčších exportérov zabezpečuje viac ako tretinu celého slovenského exportu)
  - **kurzové vplyvy**, ktoré zohrávajú významnú úlohu najmä vo vývoji deficitu

Všetky tieto determinanty zohrávajú svoju úlohu v procese, ktorého výsledkom je pasívne saldo slovenskej platobnej bilancie (v roku 2003 by to malo byť 73 mld. Sk).

## Summary

*To sum up the determinants of the Slovak foreign trade, we need to mention following factors:*

- *Domestic demand, which negatively influences the GDP growth through the net import*
- *Foreign investments, both direct (FDI) and portfolio investments*
- *Imports of oil and crude gas, i.e. above all the changes of oil and gas at the world market*
- *Acting of business entities and households in Slovakia, in conjunction with budgetary restrictions and monetary policy constraints to be introduced*
- *Cyclical changes of the world economy*
- *High dependence on the export performance of a narrow group of businesses (10 biggest exporters provide for more than one third of overall exports)*
- *Exchange rate volatility playing an important role in the developments of foreign debt*

*All this determinants play their role in the process resulting into the passive balance of the Slovak current account (in the year 2003 the prognosis is SKK 73 bil.)*

## Príloha

### ZAHRANIČNÝ OBCHOD SLOVENSKEJ REPUBLIKY - TERITORIÁLNA ŠTRUKTÚRA

január - december 2002 (a porovnanie s rovnakým obdobím r.2001)

	2001			2002		
	Dovoz v mil.Sk	Vývoz v mil.Sk	Bilancia v mil.Sk	Dovoz v mil.Sk	Vývoz v mil.Sk	Bilancia v mil.Sk
<b>Spolu</b>	<b>714</b>	<b>611</b>	<b>-102 745,8</b>	<b>747</b>	<b>651</b>	<b>-96 627,0</b>
<b>CEFTA</b>	<b>161</b>	<b>183</b>	<b>22 617,1</b>	<b>172</b>	<b>184</b>	<b>12 145,3</b>
Česká republika	107	101	<b>-6 045,7</b>	113	99 023,3	<b>-14 267,1</b>
Maďarsko	18 227,4	32 855,4	<b>14 628,0</b>	20 423,0	35 527,8	<b>15 104,8</b>

Poľsko	23 175,2	35 597,7	<b>12 422,5</b>	24 087,9	34 760,9	<b>10 673,0</b>
Slovinsko	4 296,9	5 963,7	<b>1 666,7</b>	6 299,9	6 638,2	<b>338,3</b>
Rumunsko	1 539,3	6 000,6	<b>4 461,3</b>	1 986,7	6 617,4	<b>4 630,7</b>
Bulharsko	420,8	1 649,7	<b>1 228,8</b>	507,5	1 830,7	<b>1 323,2</b>
<b>OECD</b>	<b>553</b>	<b>559</b>	<b>5 966,9</b>	<b>589</b>	<b>596</b>	<b>7 017,0</b>
<b>EÚ</b>	<b>355</b>	<b>365</b>	<b>10 522,0</b>	<b>376</b>	<b>394</b>	<b>17 860,4</b>
Belgicko	11 926,5	14 699,0	<b>2 772,5</b>	13 501,1	13 531,3	<b>30,2</b>
Nemecko	176	165	<b>-10 661,4</b>	169	169	<b>11,9</b>
Dánsko	3 315,6	2 885,7	<b>-429,9</b>	3 556,4	4 743,4	<b>1 187,0</b>
Španielsko	17 195,0	7 515,9	<b>-9 679,1</b>	23 511,3	10 570,7	<b>-12 940,5</b>
Francúzsko	27 577,4	24 102,4	<b>-3 475,0</b>	32 959,7	27 202,1	<b>-5 757,6</b>
Británia	18 158,3	15 029,5	<b>-3 128,8</b>	18 956,5	15 457,1	<b>-3 499,5</b>
Grécko	1 179,5	3 931,2	<b>2 751,8</b>	1 221,7	2 173,8	<b>952,1</b>
Írsko	2 503,9	722,1	<b>-1 781,8</b>	2 554,7	808,8	<b>-1 746,0</b>
Taliansko	45 579,1	54 015,1	<b>8 436,0</b>	51 529,1	69 916,2	<b>18 387,1</b>
Luxembursko	186,1	1 910,8	<b>1 724,6</b>	275,5	767,9	<b>492,4</b>
Holandsko	10 512,2	17 209,5	<b>6 697,3</b>	13 142,8	19 805,6	<b>6 662,8</b>
Portugalsko	1 419,8	1 352,0	<b>-67,8</b>	2 362,4	1 250,8	<b>-1 111,6</b>
Rakúsko	29 608,4	49 651,0	<b>20 042,6</b>	31 479,7	50 052,9	<b>18 573,2</b>
Fínsko	4 305,4	2 374,9	<b>-1 930,6</b>	4 997,5	3 143,3	<b>-1 854,2</b>
Švédsko	5 775,1	5 026,7	<b>-748,4</b>	7 086,2	5 559,3	<b>-1 526,9</b>
<b>EZVO</b>	<b>10 385,1</b>	<b>11 087,6</b>	<b>702,5</b>	<b>11 389,9</b>	<b>10 457,5</b>	<b>-932,3</b>
Švajčiarsko	9 178,5	9 371,1	<b>192,6</b>	10 168,9	8 154,9	<b>-2 014,1</b>
Island	25,0	26,1	<b>1,1</b>	117,0	29,7	<b>-87,4</b>
Lichtenštajnsko	70,9	222,2	<b>151,3</b>	113,7	114,7	<b>0,9</b>
Nórsko	1 110,6	1 468,1	<b>357,5</b>	990,2	2 158,3	<b>1 168,1</b>
<b>ĎALŠIE</b>						
Austrália	711,1	474,7	<b>-236,4</b>	611,3	506,1	<b>-105,2</b>
Kanada	915,4	776,1	<b>-139,3</b>	890,2	1 028,3	<b>138,0</b>
Japonsko	11 466,3	542,0	<b>-10 924,4</b>	13 873,1	6 563,0	<b>-7 310,1</b>
Mexiko	910,3	351,7	<b>-558,6</b>	439,1	266,2	<b>-172,8</b>
Nový Zéland	132,0	68,7	<b>-63,2</b>	120,2	26,3	<b>-94,0</b>
USA	13 796,9	7 837,3	<b>-5 959,6</b>	15 961,0	9 387,4	<b>-6 573,6</b>
Turecko	3 181,6	2 251,8	<b>-929,9</b>	3 571,2	3 953,1	<b>381,9</b>
<b>ĎALŠIE VYBRANÉ ŠTÁTY</b>						
Rusko	105	6 305,9	<b>-99 126,6</b>	93 847,9	6 494,4	<b>-87 353,5</b>
Ukrajina	9 386,8	7 037,1	<b>-2 349,7</b>	8 473,1	7 064,1	<b>-1 409,0</b>
Chorvátsko	867,4	3 130,6	<b>2 263,2</b>	913,4	4 100,0	<b>3 186,6</b>
Čína	11 240,2	610,9	<b>-10 629,3</b>	15 587,7	1 826,1	<b>-13 761,6</b>

Poznámka:

V tabuľke sú uvedené predbežné údaje r.2002 (údaje za r. 2001 sú definitívne zo

## Literatúra

1. Analýzy Poštovej banky, [www.pabk.sk/analyzy](http://www.pabk.sk/analyzy)
2. Menový prehľad NBS, november 2002, [www.nbs.sk](http://www.nbs.sk)
3. [www.etrend.sk](http://www.etrend.sk)
4. [www.hnonline.sk](http://www.hnonline.sk)
5. Ing. Burda Štefan: Vývoj zahraničného obchodu SR v roku 2002, International Business Cooperation, číslo 5/2002, 13. ročník, str.13-14
6. prof. Baláž Peter: Úloha hospodárskej stratégie po vstupe Slovenska do Európskej únie, Hospodárske noviny, 2.1.2003, [www.hnonline.sk](http://www.hnonline.sk)
7. prof. Šíbl Drahoš a kol.: Veľká ekonomická encyklopédia, Sprint Bratislava, 1996
8. materiály Ministerstva hospodárstva SR

## Kontakt

Ing. Martin Líner  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Obchodná fakulta  
Katedra medzinárodného obchodu  
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5

Ing. Zuzana Línerová  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Fakulta medzinárodných vzťahov  
Katedra diplomacie a medzinárodných vzťahov  
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5

# Španielsko a Európska únia

doc. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.

---

## 1. Všeobecná charakteristika

Španielsko svojou rozlohou 504,8 tis. km<sup>2</sup> a 39 miliónmi obyvateľov patrí k veľkým krajinám Európskej únie. Oficiálne Španielsko požiadalo o vstup do Európskych spoločenstiev (ES) v roku 1977. Krajina vstúpila do ES značne zaostalá. Jej zaostalosť bola zapríčinená najmä politikou generála Franca, ktorá viedla k politickej diktatúre a k politike autarkii trvajúcou takmer štyri desaťročia. Tretie rozšírenie ES v roku 1986 o Španielsko a Portugalsko prinieslo obom stranám výhody i nevýhody. Otvorením pyrenejských trhov mali zo strany pôvodných členských štátov ES profitovať niektoré odvetvia poľnohospodárskej výroby, pretože výroba obilia, mlieka a mäsa v nových dvoch členských krajinách (Portugalsku a Španielsku) bola nižšia než ich spotreba. Pre Španielsko znamenal vstup do ES rozšírenie odbytových trhov pre priemyselné výrobky o pôvodné členské štáty ES.

Z pohľadu ES znamenalo rozšírenie o krajiny Pyrenejského polostrova väčšiu rozmanitosť, ale aj schudobnenie v dôsledku zvýšenia rozdielu medzi ekonomickou úrovňou nových členských štátov a vtedajšej Európskej desiatky.

Najväčším zdrojom napätia a sociálnych problémov bola v čase vstupu Španielska do ES nezamestnanosť, ktorá dosahovala 21,6% ekonomicky aktívneho obyvateľstva, zatiaľ čo priemerná nezamestnanosť v ES dosahovala okolo 11%. Španielska vláda podnikala na zmiernenie nezamestnanosti rôzne opatrenia, predovšetkým na spružnenie pracovného trhu (napr. povolenie krátkodobých a dočasných pracovných zmlúv, zníženie odvodov do sociálnych fondov a odstránenie nadčasov). V roku 1988 vláda vyhlásila kvalifikačné a rekvalifikačné programy pre mladých a dlhodobo nezamestnaných.

Vstup krajiny do ES sa stal dôležitým činiteľom jej rozvoja, ktorého základným predpokladom bola harmonizácia španielskej hospodárskej politiky so zásadami ES. Členstvo v ES znamenalo liberalizáciu obchodu s členskými štátmi ES, drastické obmedzenie dotácií a administratívnych kontrol. Podniky boli nútené naučiť sa čeliť konkurencii vlastnými silami.

Vstup do ES znamenal aj právo ťažiť z rôznych rozvojových a investičných fondov a predovšetkým zosilnenie prívluhu zahraničného kapitálu. Vstup Španielska do ES sa stal dôležitým faktorom jeho rozvoja, a to aj napriek tomu, že obchodná bilancia vykazuje od vstupu rastúci deficit. V prvom období po vstupe došlo k zvýšeniu objemu dovozu (hlavne z krajín ES), ktoré bolo v ďalšom období stimulované výrazným zvýšením spotrebiteľského dopytu, ktorý reagoval na náhle rozšírenie ponuky. Túto reakciu veľmi pružne využili exportne orientovaní zahraniční obchodní partneri. Naproti tomu exportná reakcia španielskych výrobcov bola podstatne pomalšia. Príčina spočívala nielen v tom, že ich konkurencieschopnosť bola obmedzená vysokou úrovňou nákladov a nedostatkami v oblasti predaja a marketingu, ale aj zákazom či podstatným obmedzením subvencií na podporu exportu.

Hlavná príčina výrazného zvýšenia pasívneho salda obchodnej bilancie od roku 1986 spočívala vo výraznom zvýšení dovozu investičných celkov. Dovážané investičné statky prispievali k zvýšeniu produktivity práce španielskych podnikov

a ku zvýšeniu konkurencieschopnosti ich výrobkov, z ktorých značná časť smerovala do filiólok nadnárodných spoločností.

Dnes existuje viacero neodškriepiteľných pozitív, ktoré krajine integrácia priniesla. Či už je to nárast HDP na obyvateľa (15 080,- USD)<sup>38</sup>, pokles nezamestnanosti, politická sloboda, ktorej jedným z motívom bola aj integrácia, splnenie konvergenčných kritérií pre vstup do Európskej menovej únie, možnosť kolektívnej obrany, apod. Vo všetkých prípadoch ide o pozitíva vyplývajúce priamo alebo nepriamo z integrácie do dnešnej Európskej únie.

## 2. Poľnohospodárstvo

Začiatkom 60. rokov sa začali v Španielsku realizovať rôzne štrukturálne zmeny, jednou z nich bola aj industrializácia spojená s desagraráziou.

Po vstupe Španielska do EÚ prešli kompetencie v oblasti riadenia poľnohospodárskej politiky na Európsku komisiu a na Spoločnú poľnohospodársku politiku (SPP). Hneď po vstupe sa na ňu Španielsko muselo adaptovať. Postupná industrializácia viedla k absolútnemu poklesu príjmov v poľnohospodárstve. Znížil sa relatívny podiel poľnohospodárstva na tvorbe HDP. Výrazne poklesla i zamestnanosť v poľnohospodárstve. Vidiecke obyvateľstvo migrovalo do miest. Naopak, mzdy vzrástli takmer dva a polkrát, teda aj tento cieľ SPP sa splnil. Príjmy poľnohospodárov sa zvýšili trojnásobne, ale menej ako príjmy v ostatných sektoroch. Aj celková životná úroveň španielskych poľnohospodárov vzrástla, avšak v menšej miere ako v iných sektoroch.

Vstup Španielska do ES a adaptácia na SPP znamenal pre krajinu prínos. Protekcionizmus ES voči tretím krajinám bol efektívnejší ako pôvodný španielsky protekcionizmus a pomoc, ktorú dostával španielsky vidiek z európskych fondov bola vyššia, ako pôvodná pomoc od štátu. Krajine sa otváral celý európsky poľnohospodársky trh. Avšak toto počiatočné nadšenie sa zakrátko zmenilo. Uplatnenie SPP malo pre Španielov rôzne nebezpečné efekty.

Po vstupe Španielska do ES boli v rámci SPP dohodnuté unifikované ceny poľnohospodárskych produktov, za bázu sa vzali najvyššie ceny v ES. Tento krok mal negatívny dopad nielen na spotrebiteľov v členských krajinách EÚ, ale aj na španielskych poľnohospodárov, ktorí tak nemohli so svojej lacnejšej produkcie profitovať. Bola stanovená minimálna cena, pod ktorú bolo zakázané predávať. ES sa zaviazala odkúpiť od poľnohospodárov všetku produkciu, ktorú nemohli v dôsledku vyšších cien predať. To viedlo k neustále vyšším subvenciám a neustále väčším prebytkom v produkcii, a teda neustále väčšej záťaži na spoločný rozpočet ES.

## 3. Priemysel

Priemyselná politika EÚ má za úlohu posilniť medzinárodnú konkurencieschopnosť priemyselnej výroby EÚ. Podporuje výskum a vývoj, spoluprácu medzi firmami a reštrukturalizáciu v rámci systému liberalizovaných trhov otvorených pre zahraničnú konkurenciu. V 90. rokoch Komisia EÚ začala aplikovať nový prístup k priemyselnej politike. Stanovila štyri priority na rozvoj priemyslu v EÚ. Išlo o podporu nehmotných investícií, o podporu rozvoja priemyselnej kooperácie, o garancie rovnakých pravidiel súťaže a modernizácie vládnych intervencií. Štvrtou prioritou v priemyselnej politike je pokračovať

<sup>38</sup> Gamblin, A.: Images du monde, SEDES, Paris, 2002, str. 165

v deregulácii trhov, v zjednodušovaní administratívnych postupov a zlepšení spolupráce medzi národnými úradmi a úradmi EÚ.<sup>39</sup>

Po začlenení španielskeho priemyslu do ES nedošlo ku konsolidácii v jednotlivých jeho odvetviach. Príčiny daného stavu boli nasledovné: hospodárska politika vlády po vstupe do ES, charakter a toky zahraničných investícií a stroškotanie horizontálnych politík.

Hospodárska politika, ktorú realizovala španielska vláda, mala v troch oblastiach negatívny dopad na priemysel. Vláda sa rozhodla reštrukturalizovať priemysel. V skutočnosti nedošlo k reálnym zmenám. Boli vypracované plány na zníženie priemyselných kapacít. Súčasne pretrvávali v priemysle štrukturálne problémy, k najzávažnejším patrili veľkosť firiem, vo svetovom meradle mali naozaj len malý rozmer, nedostatok investícií do výskumu a rozvoja, nízky sklon k vývozu a absencia nadnárodných spoločností.

Ďalším negatívnym faktorom bola absencia akejkolvek priemyselnej politiky. V Španielsku existovali tradície v rozvoji priemyslu a veľké intervencie štátu v oblasti priemyslu. Značná časť priemyselných kapacít sa v tom období nachádzala v rukách štátu a bola využívaná neefektívne. Vláda preto dôverovala iniciatívam súkromných spoločností a nechala voľnému trhu vyriešiť otázku efektivity priemyslu. Výsledkom bolo, že súkromná iniciatíva nevytvorila žiadnu novú zamestnanosť v priemysle, a keďže neexistovala priemyselná politika, nere realizoval sa nijaký z programov reindustrializácie.

Tretím faktorom, ktorý ovplyvnil priemysel bola reštriktívna menová politika. Vysoké úrokové miery v krajine brzdili export. Pri vysokých úrokových mierach sa v dôsledku zvýšeného dopytu po španielskej pesete táto revalvovala, čo malo negatívny vplyv na zahraničnoobchodnú bilanciu.

Španielsko bolo v 60. rokoch orientované na tradičné priemyselné aktivity, ako sú výroba kovov, papiera, textilu či drevársky priemysel. Tomu zodpovedala aj štruktúra produkcie a dopytu. Avšak postupne sa štruktúra výroby a dopytu menila, zvyšoval sa podiel výroby s vyššou pridanou hodnotou a znižoval sa podiel tradičných priemyselných aktivít. Tieto sa okrem iného vyznačujú dostupnosťou prírodných zdrojov či pracovnej sily, nízkymi mzdami, ale tiež ekonomickým zaostávaním.

Produktivita práce v spracovateľskom sektore bola vysoká. Od roku 1960 sa enormne zvýšila ako dôsledok zvýšenia kvality pracovnej sily, zavedenia nových technológií či nahradenia faktora práce kapitálom, ale predovšetkým ako dôsledok poklesu počtu osôb zamestnaných v sektore. Po vstupe do ES museli v Španielsku zavrieť spoločnosti, ktoré neboli schopné konkurovať na zjednotenom európskom trhu. Aj keď sa produktivita výrazne zvýšila, stále je v porovnaní so zvyškom Európy nízka, najmä vzhľadom na ekonomickú špecializáciu a malý rozmer spoločností, ktoré majú problémy so zavádzaním nových technológií do výroby a vstúpiť a presadiť sa na nových trhoch. Španielsky priemysel, aj keď dosiahol veľmi významný pokrok, predstavuje problém v rozvoji konkurencieschopnosti. Musí zavádzať nové technológie, efektívnejšie výrobné procesy, rozšíriť a diverzifikovať aktivity a zvýšiť rozmer spoločností, fúzií a akvizícií.

Po splnení konvergenčných kritérií a neskoršej integrácii do Európskej menovej únie (1999) nastala pre Španielsko jedinečná príležitosť na rozvoj obchodných aktivít, zvlášť priemyselných. Strata suverenity v oblasti menovej a fiškálnej politiky a absencia mechanizmov regulácie menových kurzov na získanie medzinárodnej konkurenčnej výhody zaväzujú krajinu „robiť veci dobre“ a spraviť

<sup>39</sup> Lipková, L.: Svetové hospodárstvo, SPRINT, Bratislava, 2000, s.23-24

všetko pre reálnu konvergenciu nielen španielskej ekonomiky, ale aj občanov krajiny.

Španielska vláda reagovala na novú situáciu vymedzením štyroch priorít v oblasti priemyslu: konsolidácia konkurencie a liberalizácia sektora, politika privatizácie, zvýšenie výkonu niektorých špecifických odvetví a podpora vedy a výskumu.

Liberalizácia sektora bola odôvodňovaná viacerými faktormi: po prvé, flexibilita produktívneho aparátu je jedinou formou ako sa vyhnúť tomu, aby sa zamestnanosť stala len akousi premennou nespravodlivosti v ekonomike, a po druhé, liberalizácia predpokladá redukcii nákladov ako konkurenčný nástroj pre španielske spoločnosti (keďže už nemohli ovplyvňovať kurz meny).

Sektor, kde sa liberalizácia odzrkadlila najviac, bol sektor energetický. Liberalizáciou sa dosiahlo výrazné zníženie taríf (tak nominálnych, ako aj reálnych). Liberalizácia sa postupne rozšírila na všetky aktivity, znižovala náklady, a tým aj progresívne ceny. Vznikli prvé komerčné spoločnosti, ktoré vstúpili na energetický trh a začali ponúkať svojim klientom kontrakty za nižšie ceny. To všetko zlepšuje postavenie spotrebiteľa na trhu, a z pohľadu priemyslu krajiny, aj konkurencieschopnosť španielskych spoločností.

Modernizácia verejného sektora bola jedným zo základných pilierov priemyselnej politiky vlády, stanovili sa princípy riadenia privatizácie, transparentnosť, zvýšenie konkurencie, kontinuita v projektoch pre privatizované podniky a oddelenie vlastníctva od riadenia.

Posilnenie konkurencieschopnosti niektorých špecifických odvetví bolo v poradí treťou prioritou španielskej vlády a jej priemyselnej politiky. Hlavným elementom, pre ktorý nemali programy spustené predošlými vládami také účinky ako tie spustené vládou PP, bola technológia. Medzi takéto programy patrili v horizontálnom zmysle plán kvality priemyslu, kooperácia či rozvoj infraštruktúry a v zmysle sektorových opatrení plán konkurencieschopnosti textilného priemyslu, či plán PREVER v automobilovom priemysle.

Poslednou prioritou bola os veda, výskum, inovácie. V tejto oblasti navrhlo ministerstvo priemyslu niekoľko originálnych projektov. Ekonomické ukazovatele, ktoré merajú snahu krajiny na tomto poli (výdavky ako %HDP či počet výskumníkov na 1000 obyv.) nebývajú pre Španielsko v porovnaní s ostatnými vyspelými krajinami pozitívne. Zákon o inovácii z roku 2000 obsahoval nasledujúce aspekty:

- Rozšírenie vedy a výskumu na univerzitách a v technologických centrách podporou zo štátneho rozpočtu.
- Technologickú inováciu ako nástroj na zníženie daňových a rozpočtových povinností v budúcnosti.
- Zvýšenie maxim pre odpočítateľnú položku pre firmy podporujúce výskum.
- Zabezpečenie právnej istoty týchto opatrení garantovaným daňovým úradom<sup>40</sup>.

#### **4. Zahraničné investície v Španielsku**

Jedným z dôležitých faktorov financovania ekonomického rozvoja Španielska sa stal príviv zahraničných investícií po tom, ako sa stabilizovala politická klíma a hospodárska politika vlády si získala dôveru zahraničných investorov.

---

<sup>40</sup> Sancho, J.S. a Oller V.: *Política Industrial* (Priemyselná politika) In Gámir, L. a kol.: *Política económica de España* (Hospodárska politika Španielska), 7. edícia, Alianza Editorial, S.A., Madrid 2000, str. 425-459

Viacero nadnárodných firiem si tým chcelo zabezpečiť pozície na španielskom trhu a vzhľadom na nízke výrobné náklady výhodnú výrobnú základňu na odbyt v ďalších krajinách ES. Rozmach priamych zahraničných investícií sa uskutočnil do značnej miery v dôsledku vstupu Španielska do ES.<sup>41</sup>

Nedostatok domácich úspor v Španielsku prilákal zahraničné investície. Avšak zahraničný kapitál v Španielsku sa stal veľmi špekulatívnym. Investori nadobudli len malý podiel kontroly v už existujúcich španielskych spoločnostiach so špekulatívnymi cieľmi, nie s cieľom vytvoriť trvalé vzťahy s firmami. Čo sa týka priamych investícií, väčšinou šlo len o zlučovanie, navyše sa koncentrovali len v oblasti Madridu a Katalánska, čo zvýraznilo regionálne rozdiely v rámci krajiny.

Možno konštatovať, že vstup Španielska do ES z istého hľadiska nesplnil všetky očakávania. No napriek zvýrazneniu regionálnych rozdielov a priemyselnej politike španielskej vlády investície celkovo výrazne napomohli rozvoj krajiny ako celku. Ich príliv priniesol úžitok španielskemu priemyslu dovtedy značne zaostávajúcemu za vyspelým svetom, a to tak po technologickej, ako aj po manažérskej stránke. K hlavným prínosom zahraničných investícií patria:

- prínos know-how, technický aj riadiaci,
- zvýšenie produktivity práce zavádzaním a využívaním moderných výkonných technológií.

Zapojenie španielskych podnikov do medzinárodnej distribučnej siete.

Pokiaľ ide o štruktúru zahraničných investícií, takmer polovicu tvoria investície finančného charakteru a zhruba po pätine pripadajú na spracovateľské odvetvia najmä na chemický priemysel a na primárny sektor.<sup>42</sup>

## **5 Ekonomický vývoj Španielska na prelome tisícročia**

### **5.1 Ekonomický vývoj v 80. a 90. rokoch**

Ekonomický rast ako cieľ hospodárskej politiky Španielska sa analyzuje nielen z pohľadu zvýšenia životnej úrovne na občana v rámci ekonomiky, ale aj z pohľadu približovania sa dôchodku na obyvateľa krajinám EÚ. Od 70. rokov HDP na obyvateľa v Španielsku rastie, s výnimkami rokov 1975, 1979, 1981 a 1993. V tomto prevažne pozitívnom vývoji sú skryté rôzne aspekty a charakteristiky, ktoré nám indikujú rôzne etapy v španielskej ekonomike. Aj keď budem klásť dôraz na 80. a 90. roky, môžeme nájsť spoločné črty rastu za posledné štyri dekády.

Po prvé, španielsky ekonomický rast predstavuje cyklický vývoj. Následnosť expanzívnych a recesívnych fáz, ktoré nemajú rovnaké trvanie a intenzitu môžeme pozorovať na grafe 3.1. To znamená, že sa nedosiahol cieľ stabilného ekonomického rastu.

Po druhé, tento cyklický vývoj je veľmi podobný vývoju HDP v krajinách EÚ. Tu je treba povedať, že expanzívne fázy cyklu španielskej ekonomiky sa približujú k prímeru tých v EÚ, kým recesívne sa naopak vzdiaľujú. Expanzívne fázy tak pomohli kompenzovať divergenciu, ktorá nastala pri recesívnych fázach.

Po tretie, cyklický vývoj HDP na obyvateľa nezakryje rozdielne výsledky iných ekonomických veličín, napr. zamestnanosti, produktivity, distribúcie renty, či

---

<sup>41</sup> Turek, O. a kol.: *Politická ekonomie*, Ročník XXXIX, Číslo 7-8, Ekonomický ústav Československej akadémie vied, 1991, str. 650-654

<sup>42</sup> Turek, O. a kol.: *Politická ekonomie*, Ročník XXXIX, Číslo 7-8, Ekonomický ústav Československej akadémie vied, 1991, str. 650



salda obchodnej bilancie. To znamená, že boli obdobia ekonomického rastu bez rastu zamestnanosti alebo s vysokou mierou rastu inflácie.

Nová fáza rastu v rokoch 1985 – 1991 ukazuje rozdiely vo vzťahu k predošlej. Kým v rokoch 1961-1974 bol rast HDP na obyvateľa veľmi intenzívny a rast miery zamestnanosti len mierny, v novej expanzívnej fáze – v období internacionalizácie, ktorá sa začala v prvej polovici 80. rokov a do Španielska prišla s istým oneskorením v roku 1985, vzniká nový model ekonomického rozvoja v Španielsku, a to na báze väčšieho rastu zamestnanosti ako produktivity.

Je to etapa, v ktorej Španielsko dosiahlo priblíženie priemernej životnej úrovni ES. V tomto období zaznamenávala španielska ekonomika rýchlejší rast ako bol priemer v ES. Vývoj priemernej produktivity práce sa vzdľavoval od európskeho priemeru, najmä vzhľadom na intenzívnejší nárast zamestnanosti v Španielsku v porovnaní s krajinami EÚ. Vzťah kapitál/práca sa v tomto období nemenil. Rast priemernej produktivity práce v Španielsku bol nižší než priemerná produktivita práce v EÚ. Španielsky model ekonomického rastu však so sebou priniesol nárast verejného zadĺženia.

V druhej polovici roku 1991 začína krátka recesívna fáza, ale najintenzívnejšia od roku 40. rokov. Predchádzajúci model rastu s vysokými nerovnováhami vyústil v recesívnu fázu oveľa väčšiu, ako prebiehala v krajinách EÚ s následným poklesom úrovne dôchodku na obyvateľa vo vzťahu k EÚ. Miera poklesu HDP na obyvateľa sa znížila vo väčšej miere ako v predošliých recesívnych fázach. Najhorším pre španielsku ekonomiku však bol dramatický nárast nezamestnanosti, ktorý v roku 1994 presiahol úroveň 24%, čo však bolo spôsobené aj nárastom ekonomicky aktívnej populácie v Španielsku začiatkom 90. rokov.

Nový model ekonomického rastu sa vyznačuje nasledujúcimi elementmi, ktoré ho odlišujú od predchádzajúceho: ekonomickou stabilitou, ktorá bola dôležitá ako predpoklad ďalšieho rastu, ale aj pre začlenenie Španielska do EMÚ a snahou o flexibilizáciu a modernizáciu ponuky, ktorá sa adaptovala na podmienky jednej z desiatich najotvorenejších ekonomík sveta.

## 5.2 Priority španielskej ekonomiky na začiatku tretieho tisícročia

Španielska ekonomika má na začiatku tretieho tisícročia jednu jasnú prioritu: zamestnanosť. Zamestnanosť a produktivita sa stali hlavnými témami politickej a ekonomickej diskusie v Španielsku a v Európe. Technologická zmena, štrukturálne adaptácie a možnosť priemyselnej stratégie budú pravdepodobne kľúčmi k stabilnejšiemu a istejšiemu rozvoju. Alternatívou technologického progresu je strata konkurencieschopnosti, deštrukcia zamestnanosti. Reálne konvergencia nepočká, preto je treba adaptovať sa na neustále sa meniace podmienky ponuky, dopytu a biznisu ako celku, ktorý sa tvorí na vnútornom európskom trhu. Za týchto okolností v EÚ španielska ekonomika nemá inú možnosť ako vsadiť na proces udržateľného rastu tvoriaceho zamestnanosť, podporovaného technologickými zmenami a zlepšovaním konkurencieschopnosti.

Odpoveď španielskej ekonomiky na reštriktívnejšiu fiškálnu politiku, po rokoch silnej expanzie verejných výdavkov bola okamžitá. Menšia expanzia verejných výdavkov umožnila upraviť mieru inflácie a následne aj pokles úrokových mier. Na druhej strane, menej reštriktívna kreditná politika mala expanzívny efekt na rast a tvorbu zamestnanosti.

Na druhej strane, zlepšenie konkurencieschopnosti španielskej ekonomiky sa udialo najmä vďaka štrukturálnym reformám, ako boli reforma trhu práce, kde sa

ukázalo, že existuje vzťah medzi podmienkami na trhu, pracovnými nákladmi a tvorbou zamestnanosti.

Potreba udržať v budúcnosti kontrolu nad možnou nerovnováhou, hlavne infláciou a deficitom verejných financií, zaväzuje vytvoriť väčší stupeň slobody na trhoch faktorov, tovarov a služieb. Krajiny, ktoré budú v budúcnosti najviac flexibilizovať svoju ekonomiku, zvýšia svoje komparatívne výhody na vnútornom trhu.<sup>43</sup>

## 6. Hospodárska politika konvergenzie s EÚ

Proces európskej integrácie sa v roku 1991 zrýchlil prijatím Zmluv o Európskej únii. V nej sa rozvinula politika konvergenzie s cieľom homogenizovať jednotlivé politiky medzi členskými štátmi. Európa si vytýčila jasný cieľ: akceptovať a splniť menové a rozpočtové kritériá zahrnuté v Zmluve o Európskej únii. Na to bola potrebná politika posilňujúca vnútornú aj vonkajšiu rovnováhu.

V roku 1992 prijala španielska vláda takzvaný Plán konvergenzie na roky 1992-1996, a to nielen ako nevyhnutnú potrebu s cieľom splniť cieľ konvergenčných kritérií stanovených v Maastrichtskej zmluve pre vstup do tretej fázy tvoriacej sa Európskej menovej únii (EMÚ), ale aj ako prostriedok na udržanie strednodobej stability, ktorá by umožnila dosiahnuť vyššiu životnú úroveň a nové ciele v oblasti sociálnej politiky.

Obsah Plánu konvergenzie zahŕňa tri hlavné oblasti:

- makroekonomickú politiku
- reformu trhu práce
- vyššiu dereguláciu ekonomiky a zlepšenie kvality služieb

EÚ vyzývala španielsku ekonomiku k disciplíne a k urýchlenému prijímaniu opatrení. Práve preto sa Program konvergenzie prakticky okamžite prejavil na trhu práce prijatím Kráľovského dekrétu o prostriedkoch podpory zamestnanosti a ochrany proti nezamestnanosti.

Keď španielska ekonomika dosiahla nominálnu konvergenciu, stál pred ňou ďalší cieľ, udržať ju. Rozpočtový rok 1997 bol posledný pred aktualizáciou, čo podmienilo vypracovanie nového Programu konvergenzie na roky 1997-2000. V programe sa kládol dôraz na nový model rastu, ktorým španielska ekonomika prechádza, definovaný udržateľnosťou, nízkou infláciou a tvorbou zamestnanosti. Nová politika sledovala nasledujúce ciele:

- garantovať makroekonomickú stabilitu, ktorá umožní znižovať infláciu, úrokové miery a zlepšiť očakávania jednotlivých ekonomických aktérov,
- prehĺbiť proces flexibility štrukturálnych reforiem v španielskej ekonomike.

Prezentácia Programu konvergenzie z roku 1997 završuje španielsky kompromis v súvislosti s plnením konvergenčných kritérií na vstúpenie do tretej fázy EMÚ, demonštruje schopnosť vlády prijímať dôležité prostriedky potrebné na vyhnutie sa odchýlkam od stanovených cieľov, ako aj vôľu naďalej plniť záväzky vyplývajúce z Paktu stability a rastu prijatého na summite v Dubline v roku 1996, ktorého účinky sa prejavujú v roku 1999. Preto Program konvergenzie z roku 1997 kládol osobitný dôraz a vytvára mechanizmy na dlhodobú fiškálnu konsolidáciu, redukciu štátneho dlhu a deficitu verejných financií.

---

<sup>43</sup> Gámir, L. a kol.: *Política económica de España* (Hospodárska politika Španielska), 7. edícia, Alianza Editorial, S.A., Madrid 2000, str. 260-271

Počas príprav na vstup do tretej fázy EMÚ majú členské štáty povinnosť pravidelne prezentovať svoje konvergenčné programy, ako aj prostriedky na ich dosiahnutie. Ako som už spomínal, na summite v Dubline v roku 1996 bol prijatý Pakt stability a rastu, ktorý vstúpil do platnosti po začatí tretej fázy EMÚ. Program stability španielskej vlády preto musel nevyhnutne odrážať jeho závery. Teda od začatia tretej fázy menová politika už nebola zodpovednosťou národnou, ale prešla na úroveň medzinárodnú, do kompetencií Európskej centrálnej banky, ktorá ju vykonávala nezávisle od členských štátov a ktorej jednou z úloh bola aj kontrola cien. Jednotlivé členské štáty už nemali možnosť kurzovou politikou ovplyvňovať export či konkurencieschopnosť v obchode so svojimi hlavnými partnermi. Naopak fiškálna politika zostala zodpovednosťou národnou, musela sa však pohybovať v dimenziách stanovených v Zmluve o EÚ a Pakte stability a rastu. Preto sa španielska vláda snažila neustále znižovať deficit verejných financií.

## **7. Zahraniečnoobchodná politika Španielska po vstupe do ES**

1.1.1986 sa Španielsko začlenilo do ES a už o mesiac neskôr podpísali členské štáty ES Jednotný európsky akt, ktorý vstúpil do platnosti v roku 1987. Ten pre krajinu znamenal vyrovnanie sa s dvoma výzvami naraz: splniť požiadavky, ku ktorým sa krajina zaviazala v Zmluve o pristúpení a zároveň pripraviť sa fungovanie tvoriaceho sa vnútorného trhu, ktorý začal fungovať od 1.1. 1993.

Zmluva o pristúpení znamenala pre španielsku ekonomiku vstup na veľký rozvinutý trh s vysokou nadobúdacou kapacitou a zároveň znamenala progresívne odbúravanie protekcionistických opatrení. Medzi inými zahŕňala nasledovné aspekty:

- administratívu liberalizačného režimu vo väčšine prípadov riadi EÚ,
- postupné odstraňovanie ciel a adaptáciu spoločnej tarify od 1.1.1993,
- zavedenie dane z pridanej hodnoty,
- adaptovanie sa na Spoločnú poľnohospodársku politiku.

Čo sa týka vytvorenia vnútorného trhu ES, Jednotný európsky akt navrhol jeho vytvorenie cez viac ako 300 nariadení s cieľom eliminovať netarifné bariéry, ktoré jeho vytvoreniu bránili. Šlo zväčša o tieto typy prekážok:

- a) fyzické bariéry, teda administratívne formality a kontroly na hraniciach
- b) technické bariéry, teda normy a regulácie zabezpečujúce bezpečnosť produktov
- c) obmedzenia vstupu verejných kontraktov poskytovateľom zahraničného pôvodu
- d) fiškálne bariéry, nedostatočná harmonizácia nepriamych daní
- e) prekážky v poskytovaní služieb

Méta vytvorenia vnútorného trhu sa realizovala úspešne, hoci ešte aj dnes ostáva veľa vecí nedotiahnutých. V každom prípade vytvorenie vnútorného trhu už preukázalo pozitívne makroekonomické efekty a bolo dôležité aj pre pokračovanie integrácie a neskoršie vytvorenie EMÚ. Navyše, vnútorný trh znamenal posilnenie konkurenčnej a regionálnej politiky, tej hlavne z dôvodu možných regionálnych rozdielov ako dôsledku.

Proces otvorenia ekonomiky v Španielsku sa prejavil najmä v plnej liberalizácii obchodu s členskými štátmi EÚ, ale aj v neustálej redukcii protekcionistických opatrení voči zvyšku sveta (či už ako dôsledok pôsobenia GATT, resp. WTO alebo ako dôsledok bilaterálnych dohôd EÚ s tretími krajinami). Tým sa samozrejme zmenili podmienky konkurencie v španielskom produktívnom systéme.

Na jednej strane sa zlepšili podmienky vstupu dovozu na španielsky trh, no na druhej strane, španielske spoločnosti mohli využiť možnosť dovážať vstupy do svojej výroby lacnejšie, čo v konečnom dôsledku zlepšilo ich konkurencieschopnosť, a to tak na domácom ako aj zahraničnom trhu a dalo im možnosť väčšej výrobnjej špecializácie. Toto všetko vyvolalo dynamické makroekonomické efekty, ktoré sa prejavili v určitom vývoji obchodných tokov v španielskej ekonomike.

Integrácia Španielska do EÚ zintenzívnila obchodné vzťahy s ostatnými krajinami EÚ. Zintenzívnenie obchodných vzťahov Španielska s krajinami EÚ sa uskutočnilo na úkor redukcie obchodnej výmeny s ostatnými krajinami. V prípade exportu sa znížil podiel s ostatnými krajinami OECD a to v čase, keď sa pozícia rozvojových a transformujúcich sa ekonomík krajín Latinskej Ameriky, strednej a východnej Európy a niektorých stredozemných krajín relatívne zlepšovala. V prípade importu sa znížil podiel väčšiny krajín mimo EÚ, no v prípade niektorých teritórií, ako napríklad Číny či juhovýchodnej Ázie a v druhej polovici 90. rokov aj východnej Európy sa zvýšil. Obzvlášť drasticky vyznieva pokles dovozu z krajín OPEC, ktorý bol zapríčinený výrazným znížením cien ropy v danom období, čo znížilo hodnotu dovážaných energetických produktov.

Na druhej strane je treba zdôrazniť, že španielsky dovoz zaznamenal vyšší nárast než vývoz, čo viedlo k nárastu deficitu obchodnej bilancie, najmä s krajinami EÚ. Od roku 1993 tri devalvácie pesety (5% v septembri 1992, 6% v novembri 1992 a 8% v máji 1993) a postupné oživenie španielskej ekonomiky (spojené o.i. aj so znížením úrokových mier) umožnili, aby sa zahraničný sektor opäť stal hnacím motorom vyvedenia krajiny z ekonomickej krízy tým, že dokázal znížiť svoj obchodný deficit.

Za posledné dve desaťročia kulminoval proces liberalizácie a otvorenosti voči zahraničiu spôsobom, že dnes má Španielsko vytvorený systém obchodnej regulácie porovnateľný s hociktorou krajinou EÚ. Začlenenie Španielska do EÚ zapríčinilo stratu autonómie v obchodnej politike a adaptáciu spoločnej obchodnej politiky EÚ.

## 9. Vývoj regiónov

Ekonomické rozdiely medzi jednotlivými španielskymi provinciami sa z dlhodobého hľadiska nezmenšujú. Produktivita práce a zamestnanosť v jednotlivých regiónoch od roku 1980 niesli v znamení istej konvergencie. Od konca 90. rokov sa však regióny s tradične nižšou úrovňou ekonomicky vzdialili od najbohatších regiónov a od národného priemeru.

Rozdiely medzi jednotlivými autonómnymi komunitami sa zvýšili v prvej polovici 80. rokov až na maximálnu hranicu v roku 1985. Od roku 1985 do roku 1988 však nastalo značné približovanie životnej úrovne, a tento trend pokračoval v menšom až do roku 1993. Od roku 1994 nastáva zvyšovanie rozdielov medzi regiónmi, ktoré trvá prakticky až po dnes.

Regióny Madrid a Katalánsko zaznamenali v rokoch 1980-2000 najdynamickejší rozvoj. HDP per capita v parite kúpnej sily sa v Madride zvýšil zo 110,60 v roku 1980 na 134,11 v roku 2000, v Katalánsku za to isté obdobie zo 114,27 na 121,47.

Na druhej strane, provincie Andalúzia, Astúria, Kastília - La Mancha, Kastília a León, Galícia a Murcia divergovali smerom nadol. Andalúzia z 81,04 v roku 1980 na 73,46 v roku 2000, Astúria z 99,4 na 88,25. Kastília - La Mancha z 89,82 na 79,94; Kastília a León zo 100,38 na 93,49; Galícia z 88,55 na 80,73 a Murcia z 99,10 na 82,09.

Niektoré provincie dokázali konvergovať s národným priemerom, tzn. v súlade s ekonomickým vývojom krajiny. La Rioja sa znížila zo 136,39 v roku 1980 na 110,88 v roku 2000 a Kanárske ostrovy zo 77,92 na 95,74.

Zvyšné autonómne komunity zaznamenali len nepatrné zmeny, ich vývoj nezávisel od národného vývoja. Baskicko sa posunulo zo 122,25 z roku 1980 na 122,40 v roku 2000, Extremadura zo 64,31 na 64,63 a Baleárske ostrovy zo 120,45 na 118,53.

Vo všeobecnosti možno konštatovať, že situácia sa ešte zhoršila v tých regiónoch, v ktorých bola v roku 1980 zaznamenaná najnižšia úroveň s výnimkou Kanárskych ostrovov. Príčiny tohto stavu sú rôzne. Najvýznamnejšou je skutočnosť, že podniky sa zväčša lokalizujú v regiónoch s tradične najvyššou životnou úrovňou, aby tak mohli zužitkovať lokalizačné výhody. Takisto aj investície do technológií sú koncentrované v štyroch provinciách, čo je príčinou polarizácie ekonomických aktivít, ktoré sa vyvíjajú dynamickejšie v regiónoch s vyššou rentou.<sup>44</sup>

Regionálna politika by preto mala predstavovať jednu z priorít španielskej vlády, pretože Španielsko je jednou z krajín, kde úroveň niektorých regiónov je naďalej veľmi nízka v porovnaní s priemerom dosahovaným v Európskej únii. Po plánovanom rozšírení v roku 2004 však tieto regióny už zrejme nebudú mať nárok na čerpanie z fondov EÚ, pretože po vstupe chudobnejších krajín strednej a východnej Európy budú dosahovať 75%-nú hranicu priemeru EÚ.

## Záver

Keď Španielsko požiadalo o členstvo v ES, väčšina politikov a obyvateľov krajiny podporovala toto rozhodnutie. Po rokoch izolácie sa krajina chcela znovu stať dôležitým európskym hráčom, keďže táto rola jej historicky patrila. Ako ukázal vývoj, Španielsko si zvolilo správnu cestu, no vzájomná prepojenosť trhov a ekonomík im ťažko umožňovala zvoliť si cestu. Očakávané efekty integrácie neboli jednoznačné, avšak výhody, či pozitíva rozhodne prevýšili nevýhody. Asymetria medzi Španielskom a EÚ v období vstupu – keď bariéry v Španielsku boli asi päťkrát väčšie – naznačovali veľké možnosti vytvorenia trhu, no spájali sa s určitým rizikom ťažkostí španielskych podnikov, ktoré v dôsledku spomínaných bariér neboli pripravené na konkurenciu. Prínos európskej integrácie pre Španielsko by sa dal zhrnúť do nasledujúcich bodov:

1. Členstvo v EÚ definitívne ukončilo izoláciu krajiny, ktorá bola koreňom ekonomického, kultúrneho a sociálneho zaostávania.
2. Členstvo umožnilo krajine konfrontovať sa s ekonomickou recesiou začiatkom 90. rokov zo silnejšej pozície. Bez integrácie by krajina nikdy neprotiahla toľko zahraničných investícií a bez nich by dopad tejto ekonomickej krízy bol mnohonásobne väčší, krajina by sa ekonomicky bola bývala dostala na úroveň rozvojových krajín.
3. Španielsko sa po začlenení stalo významným hráčom a bolo schopné ovplyvňovať dôležité rozhodnutia (ako napríklad ustanovenie kohéznych fondov), ktoré mali veľký význam pre celý Pyrenejský polostrov.
4. Schéma fungovania EÚ pripravila Španielsko na súťaž na svetových trhoch proti ekonomickým kolosom Japonska a USA. Európska integrácia umožnila krajine podieľať sa a získať z programov vzdelávania, výskumu a technologických programov.

---

<sup>44</sup> Aizpeolea, L.R.: *Las diferencias de renta entre autonomías han crecido con el PP* (Rozdiely v rente medzi provinciami za vlády PP vzrástli), Denník El País, 19.3.2002, [www.elpais.es](http://www.elpais.es)

5. Španielsko bolo tradične krajinou, ktorá mala veľa emigrantov. V roku 1986 bolo viac ako 600 000 Španielov emigrantov žijúcich v Európe. Členstvo v EÚ pomohlo zlepšiť výkon ekonomiky v krajine, čo zákonite poskytlo viac príležitostí španielskym občanom a obrátilo historickú črtu krajiny. Navyše, členstvo v EÚ spravilo zo španielskych občanov Európanov, teda občanov Európskej únie, čo ukončilo diskrimináciu bývalých emigrantov žijúcich v iných európskych krajinách.
6. Členstvo umožnilo španielskym poľnohospodárskym a priemyselným produktom, rybolovu a službám vstup na spoločný európsky trh.
7. Vstup do EÚ pomohol krajine urýchliť reformu ekonomických a výrobných štruktúr s cieľom zvýšiť produktivitu práce.
8. Vstup do EÚ pomohol konsolidovať nové demokratické inštitúcie.
9. A nakoniec, vstup do EÚ pomohol zvýšiť ekonomický rast, a tým zdvihol životnú úroveň španielskym občanom. Po vstupe do EÚ HDP rástol rýchlejšie, prichádzali investície, znížila sa nezamestnanosť, inflácia bola dostaná pod kontrolu a deficity bežných účtov boli zredukované. Španielsky parlament svojimi krokmi zameranými na liberalizáciu ekonomiky a otvorenie krajiny Európskemu spoločenstvu výrazne napomohol tento obrat. Ako sa očakávalo, väčšina rozvoja bola financovaná zo zahraničia. Toky priamych zahraničných investícií sa počas prvých dvoch rokov členstva zdvojnásobili a dosiahli 80 miliárd dolárov v rokoch 1986-1991. V období rokov 1970-1998 zahraničné investície v Španielsku vzrástli z jedného na viac ako 6% HDP.

Bez ohľadu na to, aké pozitívne sa výsledky Španielska sa posledných 15 rokov môžu zdať, krajinu ešte čaká veľmi dlhá cesta k dosiahnutiu priemerného bohatstva krajín EÚ. Od roku 1986 vzrástol španielsky HDP na obyvateľa na 83% priemeru EÚ. Nezamestnanosť v krajine v súčasnosti dosahuje okolo 12,5% a je najvyššou v krajinách EÚ. Import rastie rýchlejšie ako export. Konkurenčná pozícia krajiny nie je najlepšia. Výdavky na vedu a výskum sú stále pod jedným percentom HDP, teda veľmi nízke v porovnaní s bohatými krajinami EÚ. Výdavky na tréning a rozvoj pracovnej sily sú tiež nedostačujúce. Nízke mzdy, najväčšie lákadlo pre investorov, za posledné desaťročie vzrástli. Náklady na jednotku práce sa zvyšujú v porovnaní s hlavnými konkurentmi v rámci EÚ rýchlejšie. Flexibilita pracovnej sily a trhu práce, napriek značnému zlepšeniu, je stále nízka.

## Resumé

Všeobecná charakteristika, poľnohospodárstvo, desagrarizácia, účasť v spoločnej poľnohospodárskej politike Európskej únie, priemysel, účasť na priemyselnej politike EÚ, reindustrializácie, zahraničnoobchodná politika Španielska po vstupe do ES, zahraničné investície v Španielsku, ekonomický vývoj v 80. a 90. rokoch, hospodárska politika konvergencie s EÚ, priority ekonomický vývoj Španielska na prelome tisícročia, španielskej ekonomiky na začiatku tretieho tisícročia, účasť Španielska na čerpaní prostriedkov zo štrukturálnych fondov a z Kohézneho fondu, perspektívy hospodárskeho vývoja Španielska.

## Summary

General characteristics, agriculture, desegregation, participation on common agricultural policy of European Union, industry, participation on common industrial policy of EU, reindustrialization, Spain foreign trade policy after becoming a member of European Communities, foreign investments in Spain, economical development in 80. and 90., economic policy in convergence with EU, priorities of economical

development beyond year 2000, participation of Spain on structural funds and Cohesive fund, perspectives of Spain economicla development.

## Literatúra

1. Gamblin, A.: Images du monde, SEDES, Paris 2003
2. Gámir, L. a kol.: *Política económica de España* (Hospodárska politika Španielska), 7. edícia, Alianza Editorial, S.A., Madrid 2000, str. 260-271
3. Jordán, J.M. a Fuentes, V.: *Política de comercio exterior de España y de la Unión Europea* (Zahraničnoobchodná politika Španielska a Európskej únie) v Gámir, L. a kol.: *Política económica de España*
4. Lexikon zemí 2003, Fortuna Print, Praha 2002, str. 419 - 423
5. Lipková, Ľ.: Svetové hospodárstvo, SPRINT, Bratislava, 2000, s.23-24
6. Sancho, J.S. a Oller V.: *Política Industrial* (Priemyselná politika) In Gámir, L. a kol.: *Política económica de España* (Hospodárska politika Španielska), 7. edícia, Alianza Editorial, S.A., Madrid 2000, str. 425-459
7. Sárka, F.: Diplomová práca, Fakulta managementu Univerzita Komenského, 2003
8. Turek, O. a kol.: *Politická ekonomie*, Ročník XXXIX, Číslo 7-8, Ekonomický ústav Československej akadémie vied, 1991, str. 650-654

## Kontakt

doc. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Fakulta medzinárodných vzťahov  
Katedra diplomacie a medzinárodných vzťahov  
Dolnozemská cesta 1  
852 35 Bratislava 5  
tel.: 02/ 672 95 470

## Otázky kultúry a identity v teórii medzinárodných vzťahov

doc. PhDr. Milan Márton, CSc.

---

Otázky kultúry a identity dlhodobo absentovali v teórii medzinárodných vzťahov. To neznamená, že kultúrne aspekty či identita nemali vplyv na vývoj vzťahov medzi politickými jednotkami alebo neboli patrične skúmané v iných politických či sociálnych vedách. Ich opomínanie či zanedbávanie v teórii medzinárodných vzťahov bolo podmienené jednak konkrétnymi historickými skutočnosťami, ktoré ovplyvňovali dianie vo svete v čase, keď vznikali medzinárodné vzťahy ako veda, jednak dominanciou racionalistickej paradigmy, ktorá sa vo vede etablovala od začiatku moderného obdobia.

Medzinárodné vzťahy ako samostatná veda s náležite rozpracovanou teoretickou bázou sa vytvárala až v 20. storočí, po skončení prvej svetovej vojny. Vtedy postupne vznikali prvé katedry medzinárodných vzťahov: v roku 1919 na University of Wales v Aberyswythu, v roku 1923 v London School of Economics, v roku 1930 v Oxforde a vznikli aj ďalšie inštitúcie, venujúce sa vedecky medzinárodným vzťahom.<sup>45</sup> Pozornosť politikov ako aj teoretikov medzinárodných vzťahov sa v tom čase sústredila na aktuálny problém vojny a mieru, ktorý sa po druhej svetovej vojne posilnil dominanciou bipolárnej konfrontácie medzi západom a východom a existenciou jadrovej hrozby. Samozrejme, bolo by nesprávne upnúť sa pri skúmaní medzinárodných vzťahov na toto obdobie, keďže politické vedy, medzi ktoré patrí aj disciplína medzinárodné vzťahy, či politické myslenie všeobecne v tom čase už prešli bohatým vývojom.

Williams<sup>46</sup> zdôraznil, že dlhodobá marginalizácia problematiky identity teoretikmi medzinárodných vzťahov bola spôsobená hlbokou transformáciou politických praktík, ktoré zohrávali kľúčovú úlohu pri vytváraní moderných štátov a spoločností. Vnímanie hodnôt a identity a v súvislosti s tým "nematerialistickej", ontologickými faktormi podmienenej politiky ako hlavného zdroja násillia a neistoty na začiatku moderného obdobia viedlo k tomu, čo Williams<sup>47</sup> označil ako "negative identity practice" – vedomý pokus vylúčiť otázky identity z politického myslenia. Odpoveďou na spoločenské násillie podmienené náboženskou identifikáciou tak vo vnútri štátov (napr. vyvraždenie hugenotov vo Francúzsku) ako aj medzi štátmi (napr. tridsaťročná vojna v Európe) bol podľa Toulmina<sup>48</sup> intelektuálny prerod, ktorý sa zakladal na vernosti formálnej racionalite, univerzalizmu a hľadaniu istoty ("Quest for Certainty").

Snaha o zmenu praxe podmienila vznik novej paradigmy. Vo vedách, predovšetkým prírodných, sa začal klásť dôraz na empirizmus, materializmus, pozitivizmus. Dochádzalo k významnému posunu v chápaní človeka a jeho inštitúcií. Človek - homo politicus sa akoby vnútorne vyprázdnil pod vplyvom sekularizácie, stal sa abstraktnou kategóriou – občanom, atomizovanou jednotkou s rovnakou sadou práv a povinností ako všetci ostatní členovia politického spoločenstva. Paralelne sa vyvíjal aj štát, nebola to už Rex publica christiana, ale Leviatan, ktorého úlohou nebolo angažovať sa v mene ochrany istej „identity," ale ignorovať partikulárne identity v prospech zabezpečenia abstraktného univerzalizmu

---

<sup>45</sup> Pozri viac Waisová, Š. (2002), p. 35.

<sup>46</sup> Williams, M. C. (1998)

<sup>47</sup> Ibid.

<sup>48</sup> Toulmin, S. (1990)



založeného na občianskom princípe. Úlohou inštitúcií nebolo zachovanie „večného“, ale „pozemského“ života človeka. Tomu zodpovedal aj koncept štátnej suverenity, ktorý zaistil poriadok a bezpečnosť tak vo vnútri štátu, ako aj navonok.

Tieto výrazné zmeny v politickej praxi i teórii boli spojené s etablovaním novej racionalistickej paradigmy vo vede. Williams tvrdí, že prvé školy medzinárodných vzťahov – idealizmus a realizmus – v skutočnosti nepostrádali myšlienku identity, ale samy boli vtelením istej identifikácie, t.j. identifikácie s racionalizmom. Racionalistická paradigma je dôležitou charakteristikou tzv. prvej debaty v medzinárodných vzťahoch, debaty, ktorá sa otvorila po prvej svetovej vojne. Vernosť racionalizmu tak idealistami ako aj realistami znamenala, že teória medzinárodných vzťahov v tomto období poskytla čisto behaviorálne koncepcie procesu a inštitúcií. Takáto teória predpokladá, že aktéri medzinárodných vzťahov môžu meniť svoje správanie, nie však identitu a záujmy, ktoré sú vopred dané exogénne.<sup>49</sup> Obidve školy zdieľali podobné východiská ohľadne agentov: štáty sú hlavnými aktérmi v systéme a definujú bezpečnosť vo vojenských termínoch a termínoch egoistického záujmu a sebaobrany (sebazáchovy).

Podstatnú časť týchto predpokladov nachádzame už u Machiavelliho vo Vladárovi, ktorý nebol inšpirovaný stredovekou európskou kresťanskou ríšou, ale silne sekularizovanými talianskymi mestskými štátmi. „Podľa Machiavelliho je základným zmyslom politiky bezpečnostné zaistenie štátu ... Vzhľadom na ľudskú zlobu očakáva, že vládca bude musieť občas porušovať niektoré etické (prirodzenoprávne) normy, ale ak tak koná v prospech svojho štátu, všetko je v poriadku. Naopak, ak by trvaním na etických zásadách svoj štát poškodil, bol by zlým vládcom.“<sup>50</sup> To je takmer identické s tvrdením realistu H. J. Morgentaua v *Politics Among Nations*, že zahraničná politika, ktorá nepresadzuje záujmy svojho štátu je zlá a politika je morálna iba vtedy, ak je úspešná. Morgentau medzi šiestimi princípmi realizmu ako teórie medzinárodných vzťahov skutočne odhaľuje racionalistický svetonázor. Politika je preňho, podobne ako spoločnosť, ovládaná objektívnymi zákonmi, jej základ spočíva v nemennej ľudskej prirodzenosti, čo umožňuje vytvorenie objektívnej teórie vysvetľujúcej tieto objektívne zákonitosti. Realizmus zároveň predpokladá, že záujem – definovaný v pojmoch moci – je objektívnou kategóriou, ktorá je univerzálne platná.

Vidíme teda, že medzinárodné vzťahy ako veda nevznikli na zelenej lúke. Začali sa formovať v čase, keď koncepty ako suverenity, sekulárny národný štát, občianstvo boli dlhodobo udomácnené vo vedomí ľudí. Navyše povojnové obdobie akosi prirodzene ovplyvnilo obsah agendy novej teórie - záujem akademikov, ale aj politikov sa upriamili na problémy vojny a mieru a na podmienky jeho udržania. Po druhej svetovej vojne sa realistická paradigma stala dominantnou v medzinárodných vzťahoch, najprv sa formovala v debate s idealizmom, v 50. - 60. rokoch pribudol behaviorálny prúd. Ten však nespochybnil východiská racionalistickej paradigmy, naopak, obohatil ju o nové metodologické prístupy, mikro-úroveň skúmania medzinárodných vzťahov (politik, administratíva a rozhodovací proces).

V polovici 70. rokov došlo čiastočne k objaveniu nových tém pod vplyvom tzv. tretej debaty v medzinárodných vzťahoch medzi neo-neo syntézou a neomarxizmom. Išlo predovšetkým o zdôraznenie ekonomických aspektov závislosti, ale aj zaostávania Juhu oproti Severu. Otázky kultúry a identity ostávali zatlačené do úzadia pod vplyvom veľkej ideologickej konfrontácie medzi

<sup>49</sup> Pozri bližšie Wendt, A. (1992), alebo toho istého autora u Der Derian, James (ed.) (1995)

<sup>50</sup> Pozri Drulák, P. (2003), p. 38.

kapitalistickým (liberalistickým) a socialistickým systémom, ktorá sa prejavovala predovšetkým prostredníctvom vojenského súťaženia.

Až tzv. štvrtá debata v medzinárodných vzťahoch v 80. rokoch priniesla výrazné rozšírenie agendy v súvislosti s objavením reflektivistických teórií ako boli feminizmus, historizujúca sociológia, kritické a postmoderné teórie, normativizmus. Postmodernizmus, reprezentovaný takými autormi ako bol Francois Lyotard či Michel Foucault, pritom nepochádzal z akademického prostredia politických vied, výrazne ovplyvnil predovšetkým humanitné vedy. Postmodernisti napadli pojmy ako je realita, pravda, štruktúra či identita. Všímali si vzťah medzi mocou a poznaním (hlavne Foucault), a tým vytvorili priestor pre nový explikačný rámec zmien, ktoré prebehli v Európe a vo svete koncom 80. rokov.

Relatívne pokojný rozpad komunistického bloku v Európe a následný kolaps Sovietskeho zväzu odhalili slabé miesta v realistickej teórii, t.j. jej neschopnosť predvídať a vysvetliť pokojnú zmenu v medzinárodnom systéme bez výraznej zmeny v štruktúre. Následne nárast etnických a náboženských konfliktov bezprostredne po Studenej vojne otvorili hlbšiu debatu v medzinárodných vzťahoch o úlohe kultúry a identity vo svetovej politike. „Povzbudené nárastom etnických a nacionalistických konfliktov po studenej vojne a podporené markantným návratom kultúry a identity do štúdia medzinárodných vzťahov, otázky identity sa rýchlo stali najdiskutovanejšími...”<sup>51</sup>

V balkánskymi vojnami traumatizovanej Európe sa však pozornosť akademikov nesústredila výlučne na etnicko-náboženské faktory zdroja konfliktov. Popri tomuto v zásade pasívnom a negatívnom hodnotení identity a kultúrnych rozdielov v Európe sa teória musela vysporiadať aj s potrebou vybudovania novej Európy, integrujúcej a multikulturálnej. Pri plnení tejto úlohy sa uplatnilo mnoho z prístupov postmodernistov v teórii tzv. sociálneho konštruktivismu.

J. A. Vasquez uvádza 5 hlavných charakteristík postmoderných prác, ktoré zhrnul a čerpá z nich aj konštruktivismus:

1. ľubovoľná povaha modernizmu;
2. voľba chápaná ako pravda;
3. skutočnosť ako sociálna konštrukcia;
4. jazyk a koncepcné rámce ako možné samovykonateľné proroctvá;
5. proces identifikácie a budovania identity ako forma moci a akt násillia.

Sociálny konštruktivismus sa začal zaoberať takými aktuálnymi témami ako je napr. redefinovanie identity bývalých republík Sovietskeho zväzu - Litvy, Lotyšska a Estónska a ich začlenení do európskeho geopolitického priestoru, nový náhľad na otázky bezpečnosti (mnohofaktorový prístup) a odhalenie vzťahu medzi bezpečnosťou a identitou, zvládnutie multikulturalizmu a národnej diverzity v Európe a podobne.

Konštruktivismus ako teória sa teda zaoberá mnohými aspektmi európskej integrácie, jasne sa však dá odlíšiť od integračných teórií ako je neofunkcionalizmus, či od idealistických teórií ako neoliberalný inštitucionalizmus a internacionalizmus. Tie totiž nesproblematizovali koncept identity a štát, záujem, proces sú pre ne externe dopredu dané. Neofunkcionalizmus prichádza s tézou, že spolupráca v rozličných hospodárskych sektoroch prispeje k interdependencii a spusteniu “spill-over” efektu integrácie do politických oblastí. Podľa inštitucionalizmu táto spolupráca speje k závislosti, a tým k potrebe medzinárodnej koordinácie prostredníctvom celosvetových inštitúcií. Inštitucionalizmus zároveň predpokladá, že vo svetových inštitúciách dôjde k harmonizácii protichodných záujmov.

<sup>51</sup> Williams, M. C. (1998), p. 204, pozri tiež prácu Lapid, Yosef a Kratochwil, Friedrich (1996)

Neoliberálny internacionalizmus zasa spája ekonomický blahobyť s liberálnym trhom a demokraciou (politickým liberalizmom), ktoré podporia vznik celosvetového mieru. Ide o akýsi typ kantovského kozmopolitizmu.

Práce poznačené sociálnym konštruktivizmom sa neusilujú o podanie celosvetového a systematického výkladu medzinárodných vzťahov, čo vychádza z ich gnozeologických, epistemologických a ontologických východísk. Myšlienka, že kultúra či identity v zásade štrukturuje svetový systém sa v teórii medzinárodných vzťahov objavila na začiatku 90. rokov najprv v podobe kontroverzného článku S. Huntingtona<sup>52</sup> „Clash of Civilizations“, aby sa v roku 1996 dožila aj knižnej podoby. Jeho práca pripomína geopolitiku, v ktorej však prirodzené geografické celky sú dané civilizačne, alebo skôr nábožensky, čomu podmieňuje aj koncepty ako záujem a moc.

V nasledujúcich troch častiach rozoberieme tri rôzne náhľady na otázky identity, ako sa objavili v teórii medzinárodných vzťahov. Najprv ukážeme, že v teórii medzinárodných vzťahov, predovšetkým vďaka sociálnemu konštruktivizmu a kritickým bezpečnostným štúdiám, sa čoraz častejšie akceptuje spojenie medzi bezpečnosťou a identitou, a to tak v teórii ako aj praxi. Stručné zmienky o problémoch v kultúrnej zmiešanej Európe a o rozvoji európskej obrannej a bezpečnostnej politiky v rámci EÚ poslúžia ako príklady na potvrdenie tohto trendu v praxi. Otázka identity zohráva dôležité miesto aj v integračnom európskom projekte a v súvislosti s tým v (geo) politických teóriách a teóriách regionalizmu. Redefinícia identity národov v oblasti Baltického mora je konkrétnym príkladom tohto prístupu. Na záver priblížime dva názory na kultúru ako štrukturujúci prvok medzinárodných vzťahov – názor S. Huntingtona a E. Todda.

### **Vzťah bezpečnosti a identity**

Bezpečnosť bola dlhodobo vnímaná v medzinárodných vzťahoch monofaktorovo, bola spojená s vojenskou mocou a zachovaním štátu. Začiatkom 90. rokov sa koncept bezpečnosti rozšíril a zbavil sa rúška tajomnosti v medzinárodných vzťahoch. Napríklad Ashley a Walker<sup>53</sup> začali tvrdiť, že bezpečnostná politika by nemala byť vnímaná ako stratégia zameraná na obranu štátu alebo aliancie štátov. Namiesto toho by mala byť vnímaná ako jedna z najdôležitejších praktík, prostredníctvom ktorej štáty konštruujú svoju identitu. V tomto duchu D. Campbell<sup>54</sup> tvrdil, že identita štátu sa zabezpečuje prostredníctvom diskurzu nebezpečenstva a hrozby, ktorý vytvára dve navzájom protichodné kategórie „my“ a „oni“. Vyhrotenie odlišnosti v zmysle „priateľ“ a „nepriateľ“ nie je podľa Campbella nevyhnutnou súčasťou budovania identity, ktorej stačí jednoduchá odlišnosť. Z toho dôvodu je možné vnímať koncept bezpečnosti ako prostriedok na vymedzenie najsilnejšie precitovanej identity, ktorá zakladá konečné rozdelenie na „priateľ“ a „nepriateľ“.

Samozrejme, že chápanie bezpečnosti ako diskurzu, prostredníctvom ktorého sa identifikujú podmienky neistoty a hrozieb a definuje sa objekt bezpečnosti – štát, je v rozpore s tradičnými bezpečnostnými štúdiami a teóriou medzinárodných vzťahov. Pôvodne sa totiž vychádzalo z predpokladu, že vopred dané entity, suverénny štát či medzinárodné spoločenstvo, musia byť chránené pred

---

<sup>52</sup> Huntington, S. (1993).

<sup>53</sup> Ashley, R. K.; Walker, R.B.J. (1990).

<sup>54</sup> Campbell, D. (1992).

„skutočnými“ vonkajšími hrozbami vojenskými prostriedkami, ktoré sú zasa inštitucionalizované a centralizované.

Tu sa opäť vraciame k téze o zmene paradigmy na začiatku moderného obdobia. Podľa B. Buzana<sup>55</sup> desekuritizácia, teda vyňatie vecí z oblasti existenciálnych hrozieb, ktoré vyžadujú mimoriadnu odvetu, bola základným kameňom liberálneho projektu, ktorý v konečnom dôsledku zredukoval otázky bezpečnosti výlučne do vojenského sektora. Po skončení studenej vojny sa liberalizmus rozšíril vo svete, došlo k posilneniu globálnych tokov financií, investícií a produkcie. Táto previazanosť sveta priniesla so sebou nové javy: zvýšenia rizika nestability ekonomického svetového systému pre existenciu daného štátu, rozšírenie medzinárodného organizovaného zločinu, negatívne efekty na životnom prostredí presahujúce hranice štátov. Dôsledkom týchto procesov bolo otvorenie diskusie o rozšírení agendy bezpečnosti do ďalších nevojenských sektorov. Tzv. Kodanská škola<sup>56</sup> napríklad vymedzila päť sektorov, ktoré podliehajú sekuritizácii: vojenský, politický, ekonomický, environmentálny a sociálny. V 90. rokoch došlo tiež k posunu v bezpečnostnej rétorike, nehovorilo sa už len o bezpečnosti štátu, ale aj o zachovaní bezpečnosti obyvateľstva, jedinca či globálnej bezpečnosti.

Sekuritizácia ďalších sektorov, t.j. rozšírenie bezpečnosti aj do ďalších sektorov, priniesla problémy „stredoveku“. A. Behnke<sup>57</sup> napríklad objasnil problémy spojené so sekuritizáciou sociálneho sektora. Tzv. sociálny sektor sa týka kolektívnych identít, ktoré môžu existovať a byť mobilizované nezávisle od štátu. I keď dochádza v každej spoločnosti ku vývoju „obsahu“ kolektívnych identít, značný konzervativizmus vo vývoji spôsobuje, že noví a odlišní členovia spoločnosti môžu byť vnímaní ako hrozby pre spoločenskú identitu väčšiny. V súčasnej Európe sa napr. imigranti zvyknú pokladať za narušiteľov, ktorí ohrozujú zachovanie a reprodukciu národných vzorov správania, jazyka a kultúry a sú označení za problém pre bezpečnosť krajiny. Ide samozrejme prevažne o imigrantov v „Západnej“ Európe, ktorí sa zvyknú sústreďovať v rozsiahlejších komunitách veľkomiest a zachovávať si svoj pôvodný jazyk či náboženstvo. P. Werbner<sup>58</sup> napr. symbolicky uvádza, že „Európa dnes...je produktom post-kolonializmu: je kontinentom imigrantov a ich potomkov.“ Logickým východiskom z dilemy rozkladu multikultúrnych spoločností v Európe pod vplyvom vnútorného pnutia versus zachovania spoločenskej kohézie bude pravdepodobne proces sebareflexie a redefinície.

Je tiež zaujímavé si všimnúť ako rýchlo sa vonkajšia identifikácia nepriateľa – teroristickej skupiny Bin Ládina po teroristických útokoch z 11. septembra 2001 v USA, pretransformovala na „globálnu“ teroristickú hrozbu s podtónom moslimskej hrozby. Domáci strach z „odlišnosti“ moslimských komunit bol znásobený touto vonkajšou identifikáciou nepriateľa. Moslimskí imigranti a ich potomkovia už neboli pokladaní za kategóriu spoluobčania – teda „my“, ale stali sa nepriateľmi – kategóriou „oni“. Potvrdením tohto trendu bolo aj vnútroštátne násilie tesne po útokoch v USA a averzia voči týmto komunitám, ich podvedomé označenie za „skrytých agentov.“ V tejto súvislosti možno tiež pripomenúť „faux pas“ prezidenta Konventu pre budúcnosť Európy, V. G. d'Estainga, ktorý po septembrových útokoch na celej jednej strane denníka Le Monde prezentoval názor, že Turecko sa nemôže stať členom EÚ, lebo nezdieľa tie isté kultúrne hodnoty ako kresťanská Európa.

---

<sup>55</sup> Buzan, B. (1997).

<sup>56</sup> Ide o autorov spojených s Kodanským centrom bezpečnostných štúdií, napr. B. Buzan, O. Waeber.

<sup>57</sup> Behnke, A. (2000).

<sup>58</sup> Werbner, P. (1997) in Modood, Tariq; Werbner, P. (eds), p. 261.

Na ďalšie spojenie medzi bezpečnosťou a identitou poukázal už v 50. rokoch Deutsch, ktorý zaviedol pojem „pluralistic security community“. Je to výraz, ktorý vyjadruje skutočnosť, že v spoločenstvách štátov, medzi ktorými existuje výrazný stupeň spolupráce a zdieľania tých istých hodnôt – demokracia, liberálny poriadok, vláda zákona – absentuje očakávanie a možnosť vojny u obyvateľstva. Podstata myšlienky konceptu pluralistického bezpečnostného spoločenstva však nie je nová, stačí spomenúť Michaela Doylea s tézou o nemožnosti vojny medzi liberálnymi demokraciami či dielo Immanuela Kanta K večnému mieru alebo zvoliť novšie dielo Francisa Fukuyamu The End of History and the Last Man. Pluralistické bezpečnostné spoločenstvo sa dá vzťahovať na spoluprácu v severoatlantickej oblasti, obzvlášť na integračné úsilie v Západnej Európe, ktoré natrvalo malo pacifikovať v minulosti vojnami skúšanú Európu.

V kontexte európskej integrácie je treba si všimnúť aký význam prisudzujú niektorí európski politici budovaniu a rozvoju európskej obrannej a bezpečnostnej politiky na posilnenie európskej kolektívnej identity. Nejde pritom len o zavedenie ďalšieho eurosymbolu, ktorý má prispieť k európskemu povedomiu. Tieto funkcie plnilo zavedenie euroobčianstva Maastrichtskou zmluvou, či používanie európskej hymny, vlajky a momentálne aj spoločnej meny Euro. Naopak, ide o fundamentálnu otázku, čoho dôkazom je aj zatiaľ úzkostlivé zachovávanie jednomyselnosti pri rozhodovaní v oblasti spoločnej zahraničnej a bezpečnostnej politiky EÚ. Spoločná európska obrana a bezpečnosť by nevyhnutne viedli k posilneniu Únie ako politického konceptu, tak do vnútra EÚ ako aj navonok. V tomto duchu je možné vnímať aj také iniciatívy ako je iniciatíva belgického premiéra G. Verhofstadta, ktorá vyústila do tzv. „minisummitu“ Francúzska, Nemecka, Belgicka a Luxemburska k európskej obrane 29. apríla 2003 v Bruseli, či začatie práce na návrhu prvej Európskej bezpečnostnej stratégie Vysokým predstaviteľom pre spoločnú zahraničnú a bezpečnostnú politiku J. Solanom.

### **Rekonštrukcia európskej identity**

Po páde sovietskeho bloku sa na oboch stranách predtým rozdelenej Európy objavila potreba nájsť nový modus vivendi. Na nový geografický rozmer Európy, ktorý sa vytvoril po páde železnej opony, bolo potrebné reagovať aj politicky – ideologicky odôvodniť zjednotenie Európy, posunúť hranice kategórie „spojenci“, načrtnúť kontúry spoločnej budúcnosti a novej kolektívnej identity. I keď problematika zjednocovania Európy, či jej integrácie, pre klasikov medzinárodných vzťahov predstavovala len marginálny problém vo svetovej politike, pre rozsiahlu európsku akademickú obec, tak teoretikov medzinárodných vzťahov ako aj politológov, sa stala ústredným predmetom skúmania.

Zaujímavé je sledovať, ako sa s potrebou redefinície identity vysporiadali štáty okolo Baltického mora, teda v regióne, ktorým sa tiahli počas viac ako polstoročnej histórie ostré deliace čiary. Pritom však nešlo len o konfrontáciu medzi západom a východom, ale v rámci tzv. slobodnej Európy tvorili severské štáty pomerne špecifický subsystém v súvislosti s absenciou niektorých severských štátov v európskom integračnom projekte a koncepte kolektívnej obrany.<sup>59</sup> Navyše aj z druhej strany železnej opony sa črtal osobitý región – pretrvával v ňom pocit odporu voči ruskej „okupácii“ u domáceho pobaltského obyvateľstva. V 90. rokoch

---

<sup>59</sup> Švédsko a Fínsko sa stali členmi EÚ v roku 1995, Nórsko a Island nie sú členmi EÚ. Švédsko a Fínsko zastávajú politiku neúčasti vo vojenských alianciách, t.j. napr. v NATO.

sa teda všetky krajiny okolo Baltického mora museli nanovo vysporiadať s fenoménom Európa – či europeizácia.

Časopis *Cooperation and Conflict: Nordic Journal of International Politics* venoval rozsiahly priestor rekonštrukcii národných identít v spomínanom regióne, tak z pohľadu bezpečnostných doktrín, nového regionalizmu či geopolitiky. Poskytol predovšetkým novátorské post-moderné nazeranie na priestor a jeho politickú reprezentáciu. „Norden“ ako dominantný koncept priestorového vyjadrenia európskeho severu, inkarnovaný v rôznych formách medzivládnej spolupráce medzi Dánskom, Fínskom, Islandom, Nórskom a Švédskom a ich autonómnymi oblasťami Grónskom, Faerskými ostrovmi a súostrovím Aaland, najmä spolupráce v rámci Severskej rady (Nordic Council), prešiel významnými vývojovými zmenami pod vplyvom politickej zmeny vo svete koncom 80. rokov a akejsi reformácie priestoru.<sup>60</sup> Politický voluntarizmus, ktorý je badateľný za týmito procesmi, je akcentovaný v tzv. „region-building“ prístupe. Saarikoski<sup>61</sup> poukazuje na skutočnosť, že zatiaľ čo regionalizácia znamená pasívny proces, v ktorom regióny vznikajú na základe prirodzených potrieb daných geografickými aspektmi, ekonomickou činnosťou, kultúrnou príbuznosťou či bezpečnostnými faktormi, budovanie regiónov (region-building) je diametrálne odlišný koncept, pretože priznáva aktívnu úlohu politickým aktérom, ktorí môžu rozhodnúť čo a kto bude patriť do a mimo regiónu. Navyše tento prístup vníma identitu ako niečo flexibilné, skôr vzťah ako „vlastníctvo“, vlastnosť meniacu sa v závislosti na podmienkach – identita sa môže časom meniť a človek môže pociťovať naraz viac identít. V súlade s teóriou konštruktivismu sa teda význam dáva priestoru intersubjektívne, interakciou medzi ľuďmi a viaceré priestorové vízie medzi sebou súťažajú ako politické projekty. V zmysle tejto logiky existuje viac vízií Európy – „Európa regiónov“, Európa národov či Národ – Európa, každá pokladá inú politicko-územnú a kultúrnu jednotku za prirodzenú, skutočnú.

P. Jurkalainenová identifikovala v oblasti Baltického mora dve územné vízie alebo územno-politické orientácie, ktoré získali dominantné postavenie: Baltický a Barentsov región. Tvrdí, že „...spolu tieto územia slúžia ako politické nástroje na pripojenie „východu“ k „ostatku Európy“ a „severu“ k „strednej Európe“.<sup>62</sup> Spolu tieto regióny vytvárajú os „koridoru rastu“, ktorý sa rozprestiera od Jutského polostrova (Dánsko) až po severozápadné oblasti Ruska – polostrov Kola. Poňatie európskeho severu sa teda zmenilo – z pôvodnej vízie medzištátneho „Norden“ sa pretransformovalo na komplexnejšiu, viac európsku a aj „výhodnú“ víziu severu. Popri tomto hlavnom diskurze sa samozrejme zachovali aj marginálne pro-európske regionálne projekty (oblasť Karélie), ako aj kontradiskurz. Severská identita sa totiž nevytvára len v rámci európskej identity, ale formuje sa aj v konfrontácii európsky sever versus juh.<sup>63</sup> Na túto skutočnosť poukázali C. Ingebritsen a S. Larson<sup>64</sup>, keď objasňovali rozličné postoje obyvateľstva k európskej integrácii vo Fínsku a Nórsku a tiež aký to malo efekt na reprodukciu národnej identity.

S novou horizontálnou víziou európskeho Severu prišli v roku 1992 Nóri, keď vtedajší minister zahraničných vecí Thorvald Stoltenberg začal hovoriť

---

<sup>60</sup> Ide o relativizáciu vzdialeností, ktorá je podmienená novými komunikačnými technológiami a dopravnými prostriedkami.

<sup>61</sup> Saarikoski, V. (1995).

<sup>62</sup> Jurkalainen, P. (1999), p. 366. Ide v zásade o dve orientácie – juhozápadnú, ktorá spája južnú časť severnej Európy s oblasťami rastu v Európe, a severovýchodnú, ktorá spája Rusko, Baltické štáty a Východnú Európu s Európou ako celkom.

<sup>63</sup> Sever je v takom prípade spájaný s pozitívnymi hodnotami ako ekologické správanie, rozsiahle práva menšín, rovnosť medzi pohlaviami, sociálna spravodlivosť, atď.

<sup>64</sup> Ingebritsen, C., Larson, S. (1997).

o Barentsovom regióne. V januári 1993 bol potom tento región formálne ustanovený deklaráciou v nórskom Kirkenes ako Barentsov euroarktický región. Iniciatíva bola odpoveďou na dva procesy.

Na jednej strane bolo potrebné reagovať na kolaps bipolárneho systému, ktorý znamenal v severskej oblasti narušenie strategického konceptu „Nordic balance“. Zatiaľ čo počas Studenej vojny mala celá arktická oblasť svoj strategicko-vojenský význam, začiatkom 90. rokov sa bezpečnostné otázky v tejto oblasti týkali predovšetkým zabránenia ekologickej katastrofy a denuklearizácie, ako aj riešenia sociálnych problémov. V celoarktickom meradle sa začala spolupráca v rámci Arktickej rady, rozsiahla bola aj spolupráca na Arktickom vojensko-environmentálnom projekte medzi USA, Ruskom a Nórskom či Nunn-Lugarov program na redukciu hrozieb. Paralelou takejto horizontálnej spolupráce na európskej úrovni bol práve Barentsov región, ktorý navyše nezapájal do spolupráce len štáty, ale aj neštátnych aktérov.

Na druhej strane sa muselo Nórsko vysporiadať s hrozbou marginalizácie v európskom priestore. Ešte v roku 1991-1992 sa totiž rozvinula spolupráca v Baltickom regióne, v ktorom Nórsko zohrávalo len okrajovú úlohu. Navyše sa Nórsko dostalo mimo dostredivej orbity európskej integrácie.

Cieľom nórskej iniciatívy bolo podporiť rozvoj spoločnej identity vo vymedzenom priestore,<sup>65</sup> ktorá by uľahčila vznik funkčného regiónu, s osobitným dôrazom na problémy životného prostredia, regionálnu infraštruktúru, ekonomickú spoluprácu, technológiu a vedu, turizmus, a pôvodné obyvateľstvo. Ideologicky sa mala táto severská identita opierať o minulosť – o tradičné kontakty rozvíjané medzi obyvateľmi v rámci tzv. pomoranského obchodu či o úzke väzby medzi ruskou a fínskou Karéliou. Euroarktický región chcel nahradiť pôvodnú rétoriku, založenú na rozdieloch medzi východom a západom, na nové delenie medzi severom a juhom. I keď Hønneland<sup>66</sup> konštatoval, že pod vplyvom spolupráce v Barentsovom regióne došlo k znásobeniu mobility obyvateľstva a vzniku tzv. „Barents´ generation“,<sup>67</sup> nepodarilo sa rozšíriť či hlbšie zakoreniť víziu akejsi severskej identity. Dôvodom môže byť nízke osídlenie daných oblastí, ako aj budovanie tejto severskej identity naprieč pomerne silnými národnými identitami.

Naopak spolupráca v Baltickom regióne bola podľa Wennerstena<sup>68</sup> úspešným príkladom ako európska „politics of inclusion“ cez prizmu budovania kolektívnej identity priniesla pobaltské štáty „späť do Európy“. Dokonca tvrdil, že táto nadnárodná identifikácia môže otvoriť cestu novej politickej identite v Európe. Koncom 80. rokov sa kládli základy spolupráce v Baltickom regióne. S myšlienkou „novej Hanzы“ prišiel v roku 1988 ministerský predseda Šlezvicka-Holštajnska Björn Engholm, pričom jeho iniciatíva počítala so spoluprácou neštátnych aktérov. V roku 1991 vznikla Únia baltických miest, v roku 1992 Rada štátov Baltického mora a Vízie a stratégie pre región Baltického mora, v roku 1993 Baltická spolupráca v oblasti turizmu, v roku 1994 Konferencia subregionálnej spolupráce štátov Baltického mora.

Projekt pobaltskej spolupráce má inkluzívnu povahu, nikoho z nej *a priori* nevyklučuje. To bolo v rozpore s prvotnými predstavami pobaltských republík

---

<sup>65</sup> Pôvodne sa počítalo v projekte s tromi najsevernejšími oblasťami Nórska, švédskym Norrbottena a fínskym Lappland, ako aj s murmanskou a archangel'skou oblasťou Ruska. Pod vplyvom Ruska a Fínska sa do projektu zapojila aj Republika Karelia. V roku 1997 sa členom stala aj autonómna oblasť Nenet v Rusku a v roku 1998 fínske Oulu a Švédske Västerbotten.

<sup>66</sup> Hønneland, G. (1998).

<sup>67</sup> Ide o označenie mladej a ambiciózne ruskej generácie, ktorá ovláda severské jazyky a obchodnú a administratívnu prax na Západe.

<sup>68</sup> Wennersten, P. (1999).

začiatkom 90. rokov. Pobaltské krajiny totiž v tom období prechádzali procesom vymedzovania hraníc, tak vo význame územnom ako aj budovania identity. Aalto<sup>69</sup> napr. vysvetlil, že estónsky „návrat k národu“ znamenal vymedzenie ostrých hraníc medzi Estónskom a Ruskom, spájajúc estónske „my“ so západom a ruské „oni“ s východom. Navyše rétorika návratu do Európy mala aj veľmi konkrétny význam pre reprodukciu národnej identity, bola totiž spojená s posunutím nepriepustných európskych hraníc – Schengenu, medzi Estónsko a Rusko.

V minulosti popri Rusku slúžilo na negatívnu národnú identifikáciu Baltov aj Nemecko. Po prvej svetovej vojne totiž Estónci a Litovci navrhovali vznik Baltickej ligy, ktorá by zahrňovala aj škandinávске krajiny, ale Nemecko a Rusko museli ostať mimo tohto zväzku. V podstate išlo o pokus zabezpečiť získanú suverenitu vytvorením spoločenstva nezávislých štátov. Súčasný projekt baltickej spolupráce integruje obidve krajiny. Podľa Lehtiho<sup>70</sup> ide o „západný“ projekt, ktorý vzišiel zo snáh západného a južného pobrežia Baltiku. Waever<sup>71</sup> dokonca zastáva názor, že regionalizácia v Baltickom regióne je súčasťou skrytej nemeckej expanzie, ktorá je však pre všetky zainteresované strany akceptovateľná, pretože sa uskutočňuje na neštátnej multilaterálnej úrovni.

Zdá sa, že európska politika rozširovania mala významný vplyv na zmenu identity a správania štátov, ktorých sa dotýkala. Geopolitický priestor Baltického mora sa od 90. rokov výrazne zmenil – v súčasnosti popri stredomorskej spolupráci sa v EÚ rozvíja aj tzv. Severská dimenzia, ktorá k EÚ pripútala aj severozápadné oblasti Ruska. Pritom z pohľadu Slovenska nadobúda táto Severská dimenzia EÚ tým väčší význam, že zahŕňa aj Nemecko a Poľsko, t.j. tradičných aktérov v regióne strednej Európy. Kultúra a identita teda môžu slúžiť ako nástroje európskej integrácie.

### **Civilizácia ako hybný faktor medzinárodných vzťahov?**

Prínos Samuela Huntingtona do štúdia medzinárodných vzťahov na začiatku 90. rokov spočíva v uznaní kultúrnych faktorov či civilizácie ako hlavného zdroja konfliktov vo svete. Pritom vyčítal ostatným teoretikom medzinárodných vzťahov, že po zmene svetového systému koncom 80. rokov sa zaoberali len čiastkovými víziami reality. Stačí sa pozrieť na Fukuyamov koniec histórie spojený s rozšírením liberalizmu vo svete, či na teórie ohlasujúce úpadok národných štátov, posilnenie procesov globalizácie a tribalizmu. Všetky tieto teórie podľa Huntingtona „postrádali najdôležitejší a ústredný aspekt ako pravdepodobne bude globálna politika vyzeráť v budúcnosti.“<sup>72</sup> Jeho námietku by sme mohli uviesť aj voči všetkým integračným teóriám, ktoré poskytujú výsostne regionálnu perspektívu politiky či postmoderným bezpečnostným štúdiám, ktoré sa zaoberajú určitými aspektmi bezpečnosti bez toho, aby poskytli celosvetovú víziu.

Huntington teda formuloval vo svojom slávnom článku „Clash of Civilisations“ hypotézu, že základný zdroj konfliktu v novom svete nebude primárne ideologickej alebo ekonomickej povahy. „Veľké delenia ľudstva a dominantný zdroj konfliktu bude kultúrny.... Stret civilizácii bude bojovou líniou budúcnosti.“<sup>73</sup> Tento civilizačný konflikt je pre Huntingtona poslednou etapou vývoja konfliktu v modernom svete,

---

<sup>69</sup> Aalto, P. (2000), p. 69.

<sup>70</sup> Lehti, M. (1999).

<sup>71</sup> Waever, O. (1991).

<sup>72</sup> Huntington, S. (1993), p. 22.

<sup>73</sup> Op. Cit., p. 22.



predchádzali mu konflikty medzi kniežatami, národmi a ideológiami. Nôvum v svetovej politike predstavuje skutočnosť, že zatiaľ čo predošlé konflikty sa prevažne odohrávali v rámci západnej civilizácie, po Studenej vojne sa medzinárodná politika posunula za jej hranice. To znamená, že interakcie budú prebiehať medzi západnou a nezápadnými civilizáciami ako aj medzi nezápadnými civilizáciami navzájom. Týmto vlastne autor potvrdil istú emancipáciu „nezápadného“ sveta a jeho vydobytie si dôležitejšieho postavenia vo svetovej politike. Autor tiež pokladá delenie sveta na prvý, druhý a tretí svet, teda v závislosti na ich ekonomickom a politickom systéme, za zastaralý. V súčasnosti sa svet delí na základe civilizačnej príslušnosti.

Civilizácia predstavuje pre Huntingtona najširšiu možnú formu identifikácie, ktorá ešte má dostatočnú intenzitu, aby ovplyvňovala ľudské konanie. Podobne ako u O. Spenglera či A. Toynbeeho je jeho koncept civilizácii dynamický, civilizácie vznikajú a zanikajú, spájajú a rozkladajú sa. V súčasnosti existuje 7 až 8 veľkých civilizácií: západná, konfuciánska, japonská, islamská, hinduistická, slovansko-ortodoxná, latinsko-americká a možno africká. Hlavné konflikty budúcnosti s najväčšou intenzitou sa teda budú odohrávať na hraniciach týchto civilizácií, a to tak na mikroúrovni (vo vnútri štátov) ako aj na makroúrovni (medzi štátmi z rozdielnych civilizácií). Cieľom týchto stretov bude získať ekonomickú a politickú prevahu, či dominantný vplyv v medzinárodných organizáciách, potrebný na presadenie svojich politických, kultúrnych a morálnych hodnôt.)

Huntington sa opiera o šesť dôvodov pre takýto vývoj vo svete: 1. Rozdiely medzi civilizáciami sú nielen reálne, ale aj základné, formovali sa počas dlhej histórie a majú tendenciu pretrvávať dlhšie ako politické či ekonomické rozdiely medzi režimami. 2. Svet sa vďaka pokroku techniky stáva menším, interakcie a konfrontácia medzi civilizáciami sa znásobujú. Ľudia si viac uvedomujú, že sú členmi istej civilizácie. Zároveň rastie nepriateľstvo voči cudzím civilizáciám. 3. S procesom ekonomickej modernizácie a sociálnych zmien dochádza k odcudzeniu sa lokálnym identitám, ktoré sú potom nahradené novými zdrojmi identity ako je napr. náboženstvo. Z toho vyplýva posilnenie fundamentalizmu. 4. Na posilnenie civilizačného povedomia vplyva duálna úloha „Západu“: keďže je Západ na vrchole svojej moci a presadzuje svoje vzory správania vo svete, ostatné civilizácie sa vzdorovito snažia riadiť svet nezápadným spôsobom. Na rozdiel od minulosti dochádza k de-westernizácii politických elít v iných civilizáciách a súčasne k „amerikanizácii“ más. 5. Kultúrne charakteristiky a rozdiely sa menia len pomaly, na rozdiel od politických či ekonomických a dotýkajú sa základnej otázky „Kto si?“. 6. Prehlbujúci sa trend ekonomickej regionalizácie vo svete posilňuje civilizačné povedomie a civilizačná jednota na oplátku vytvára predpoklady pre úspešnú regionálnu ekonomickú integráciu.<sup>74</sup> Tieto rozdiely v kultúre a náboženstve vytvárajú rozdiely pri výbere verejných politik – od otázok ľudských práv, cez imigráciu až k obchodu.

V Európe prebiehajú deliace čiary na severe medzi Fínskom, pobaltskými štátmi a Ruskom, pretínajú Bielorusko a Ukrajinu, oddeľujúc katolíckych a ortodoxných veriacich, prechádzajú Transylvániou v Rumunsku a bývalou Juhosláviou. Tu sa stretáva ortodoxná, západná a islamská civilizácia. Na základe vymedzených civilizácií vytvára Huntington geopolitickú a geokultúrnu mapu sveta, na hraniciach kultúr dochádza k stretu. Mimoriadne dramaticky vykresľuje práve konfrontáciu islamskej civilizácie s ostatnými, ako sám uvádza „Islam má krvavé

<sup>74</sup> Z tohto pohľadu sú príkladom úspešnej integrácie EÚ a NAFTA, zatiaľ čo Japonsko nie je schopné zorganizovať ekonomický blok vo východnej Ázii. Ten sa podľa Huntingtona bude formovať okolo Číny.

hranice.“<sup>75</sup> I keď nevyklučuje vznik konfliktov v rámci jednej civilizácie, ich intenzita, doba trvania ako aj násilnosť sú podstatne menšie.

Huntington popisuje tiež ďalší dôležitý aspekt v medzinárodných vzťahoch tzv. „kin-country syndrome“, teda politická a iná pomoc a solidarita štátov z tej istej civilizácie. Ako príklad slúži pre Huntingtona vojna v Perzskom zálive, keď sa pôvodná spojenecká koalícia štátov vedená USA zoštiehlila a hlavne u arabskej verejnosti sa objavovali názory, že ide o vojnu medzi Islamom a Západom. Podobne tomu bolo podľa autora aj pri rozpade bývalej Juhoslávie, keď sa vytvorila schéma politickej podpory: Nemci, Vatikán a EÚ podporili vznik Slovinska a Chorvátska, Rusko podržalo stranu Srbsku a arabské štáty zasa obhajovali Bosnu a Hercegovinu. Tvrdili, že Západ používa dvojité štandard v medzinárodných vzťahoch. Huntington dokonca uvádza, že „svet stretu civilizácii je nevyhnutne svetom dvoch štandardov: ľudia uplatňujú jeden štandard voči im blízkym krajinám a iný štandard voči ostatným.“<sup>76</sup>

Z hľadiska svetového systému je Západ teraz na vrchole svojej moci, ovláda ekonomické, prírodné a politické zdroje a medzinárodné inštitúcie. Preto podľa Huntingtona konflikt prebieha v dvoch rovinách: ako boj o vojenskú, ekonomickú a inštitucionálnu moc a ako boj o presadenie kultúrnych vzorov. V tomto zmysle idea univerzálnej civilizácie, napr. v podaní F. Fukuyamu je len západným konceptom a nedá sa zrealizovať v praxi. Ústrednou osou svetovej politiky v budúcnosti bude konflikt medzi Západom a ostatkom sveta, vedený predovšetkým konfuciánsko-islamským spojenectvom. Toto spojenectvo je a bude založené na vojenskej spolupráci a rozvoji CBRN kapacít a balistických striel. Zaiste, spolu so mnou sa môžete čudovať, že tomuto spojenectvu neprekážajú konflikty medzi obidvoma civilizáciami, ktoré Huntingtom v článku popisuje.

Vo svete existujú krajiny, v ktorých nie je jasné, ku ktorej civilizácii patria. Sú to napr. Turecko, Rusko, Mexiko. Často ide o krajiny, v ktorých politické elity chcú nasmerovať krajiny na Západ, zatiaľ čo obyvateľstvo sa cíti súčasťou inej civilizácie. K zmene civilizačnej identity je popri túžbe po zmene medzi elitami a ľuďom v danej krajine potrebná aj akceptácia tejto zmeny u prijímajúcej civilizácie, predovšetkým u dominantných skupín v spoločnosti.

Aká je teda perspektíva budúcnosti sveta? Huntingtom rozlišuje krátke a dlhé obdobie. Z krátkodobého hľadiska je v záujme Západu podporovať solidaritu a spoluprácu vo vnútri vlastnej civilizácie, inkorporovať do „Západu“ Východnú Európu a Latinskú Ameriku, udržať si kooperatívne vzťahy s Ruskom a Japonskom, zabrániť rozšíreniu intercivilizačných konfliktov do veľkých intercivilizačných vojen, zabrániť posilneniu vojenskej sily islamsko-konfuciánskeho spojenectva, podporovať pro-západne orientované sily v iných civilizáciách, posilniť medzinárodné inštitúcie, udržať si vojenské nadvládu vo východnej a juhovýchodnej Ázii. Z dlhodobého hľadiska je potrebné, aby si Západ zachoval dostatočnú ekonomickú a vojenskú moc, potrebnú na svoju obranu voči ostatným civilizáciám. Zároveň je nevyhnutné, aby Západ lepšie pochopil základné filozofické a náboženské východiská ostatných civilizácií.

Keďže je S. Huntington široko známym autorom a rovnako známe sú aj základné body kritiky jeho teórie o strete civilizácií,<sup>77</sup> nebudeme detailne rozoberať

---

<sup>75</sup> Op. Cit., p. 35.

<sup>76</sup> Op. Cit., p. 36.

<sup>77</sup> Koniec koncov redakcie Foreign Affairs priniesla aj reakcie na jeho článok v septembrovom/októbrovom 1993 čísle Foreign Affairs: A.L. Weeks, Do civilizations Hold?; G. Piel, The West is the Best; F. Ajami, The Summoning; K. Mahbubani, The Dangers of Decadence. What the Rest

jednotlivé jeho tézy. Chceli by sme priblížiť originálny a zároveň protichodný názor pochádzajúci z pera francúzskeho politológa a demografa E. Todda. Zaiste, jeho práce je možné zaradiť do tradície francúzskych anti-amerických teoretikov, čo však neuberá na invenčnosti jeho príspevku k štúdiu medzinárodných vzťahov. Autor totiž používa demografické ukazovatele na vysvetlenie systémových zmien v medzinárodných vzťahoch: v 1976 v diele *La chute finale, Essai sur la décomposition de la sphère soviétique* predvídal rozpad sovietskeho impéria, v roku 2002 v diele *Après l'Empire* hovorí o zániku amerického impéria.

Todd sa jednoznačne stavia proti myšlienke, že novým princípom charakterizujúcim medzinárodné vzťahy je kultúrna či civilizačná diferenciácia. Sám tvrdí, že „je znepokojujúce vidieť túto dimenziu (kultúru, identitu) ako faktor štrukturujúci medzinárodné vzťahy.<sup>78</sup> Stret civilizácií je podľa Todda samouskutočniteľným proctvom Američanov, ktoré vychádza z vnútorných zmien v Spojených štátoch, nachádzajúcich sa v etape „ríše na úpadku“.

Po páde komunizmu a ústupe Ruska sa Spojené štáty usilovali o imperiálnu nadvládu vo svete. Jedným dychom však Todd dodáva, že na zaujatie miesta svetového hegemóna nemali a nemajú Spojené štáty dostatočné ekonomické, vojenské a ideologické zdroje. Univerzalizmus, ktorý je ideologickým spojivom ríš, je v USA na ústupe, a to tak vo vnútri krajiny ako aj navonok. To zodpovedá Huntingtonovmu názoru, že svet stretu civilizácií je svetom dvoch štandardov. Todd dokonca v teoretickej rovine sproblematizoval vzťah anglosaského sveta k univerzalizmu a diferenciácii, na základe antropologických vzorov správania v spoločnosti (napr. vzťahy v rodine). Určenie kategórií „my“ a „oni“ nie je v anglosaskom svete stabilné. Američania potrebovali v histórii vždy radikálne vyčleniť niektoré skupiny, aby mohli iné integrovať – vyčlenili černochoch a Indiánov, v súčasnosti Hispáncov, aby integrovali imigrantov z Európy a Židov. Navonok sa zasa podľa Todda výber Izraela kombinuje s odmietaním moslimského sveta.

Americké negatívne upnutie sa na islam, dôsledok úpadku univerzalizmu, je podmienené silným antropologickým konfliktom v hodnotení postavenia žien v týchto spoločnostiach. Stret medzi Amerikou a islamom však nie je výlučne antropologickej povahy. Todd v rámci svojej predstavy Ameriky ako ríše na úpadku tvrdí, že Amerika namiesto nastolenia Pax Americana zaviedla teatrálny mikromilitarizmus voči slabým a strategicky bezvýznamným štátom, predovšetkým moslimského sveta. Americká ekonomická neefektívnosť generuje posadnutosť arabskou ropou, skutočný dôvod tejto posadnutosti je komplexný. „...Spojené štáty si myslia, že kontrolou energetických zdrojov potrebných pre Európu a Japonsko si udržia možnosť vyvíjať na nich významný tlak.“<sup>79</sup> Navyše vojenská nedostatočnosť robí z vojensky a politicky slabého arabského sveta ľahký cieľ.

Todd odmieta vidieť moslimský svet ako svetového strašiaka. Moslimský svet podľa Todda prechádza hlbokými zmenami, speje k umiernennej demokratickej fáze. Autor používa demografické indikátory na odmietnutie Huntingtonovej predstavy islamu ako agresora. Pozitívny trend rozšírenia základného vzdelania a gramotnosti v islamizovaných krajinách má za následok dva javy: najprv vyvolanie „mentálnej“ revolúcie v tranzitívnom období v týchto krajinách. Následne, hlavne v súvislosti so vzdelávaním ženskej časti populácie, kontrolu pôrodnosti a emancipáciu žien. Tieto procesy vyústia do demokracie. Prechodné obdobie sa však

---

Can Teach the West; R.L. Bartley, *The Case for Optimism, The West Should Believe in Itself*; L. Binyan, *Civilization Grafting: No Culture Is an Island*; O. Harries, *The Collapse of the West*.

<sup>78</sup> Todd, E. (2002), p. 160.

<sup>79</sup> Op. Cit., p. 164-165.

nezaobíde bez násilného správania, tým prešla aj Európa (napr. Francúzska revolúcia).

Svet očami Todda je teda viac menej univerzalistický. Tézu F. Fukuyama o konci histórie a rozšírení liberálnej demokracie vo svete spája so zákonom M. Doylea o nemožnosti vojny medzi liberálnymi demokraciami. Z tohto spojenia mu vychádza predstava planéty v stave takmer kantovského večného mieru, kde tradičná úloha USA ako ochrankyne demokracie a mieru stráca na význame. Naša planéta však zažíva dvojaké inverzné javy : inverziu ekonomickej závislosti medzi svetom a USA na jednej strane a inverziu demokratickej dynamiky, ktorá je odteraz pozitívna v Euroázii a negatívna v Amerike, na strane druhej.

Tieto inverzné javy oddeľujú Ameriku od Európy, ktorá teda nemôže byť tak jednoznačne ako to tvrdí Huntington, súčasťou tej istej civilizácie. Medzi Amerikou a Európou existujú skutočné antropologické rozdiely: náboženskosť versus agnosticizmus, nedôvera versus dôvera voči štátnym orgánom, liberalizmus versus sociálny štát, plienenie versus trvalo udržateľné zdroje atď. Zdá sa teda, že "hranice civilizácií" ležia inde ako ich vyznačil Huntington. Aplikovanie amerického systému v Európe má pre ňu negatívne dôsledky. Amerika má záujem zo strategického hľadiska exportovať svoj systém, pretože je ekonomicky závislá na Eurázii a ležia tam aj jej nepostrádateľní vojenský partneri t.j. Turecko, Poľsko a Veľká Británia. Tí sa však postupne dostávajú pod vplyv eurozóny. Podľa Todda zapojenie Londýna, svetového finančného a bankového strediska, do eurozóny by mohlo dokonca zmeniť rovnováhu sveta a položiť USA na lopatky. Pre Európu je tiež dôležité zachovanie mieru vo svete, osobitne s Ruskom a moslimským svetom, a to „nie iba pre dôvody geografickej blízkosti, ale tiež aby sa zachoval mier doma.“<sup>80</sup> Navyše vzťah s Ruskom je poznačený aj energetickou závislosťou.

Todd nám tiež ponúka stratégiu do budúcnosti. Európa a Japonsko by mali vyjednávať s Ruskom a arabským svetom o bezpečnosti dodávok ropy. Mala by sa posilniť úloha OSN, pričom navrhuje, aby sa Francúzsko podelilo s Nemeckom o stoličku v Bezpečnostnej rade OSN. Pre dobro sveta nie je dôležité, aby zmizla Amerika, ale aby sa stala znovu demokratickou, liberálnou a ekonomicky produktívnou. Skutočnými mocnosťami vo svete sú Európa, Japonsko a Rusko, s dlhodobého hľadiska možno rátať aj s Čínou. Európa stojí pred dôležitým rozhodnutím: emancipovať sa a stať sa nezávislou od Ameriky, alebo integrovať sa do Amerického impéria. Medzi Amerikou a Európou existujú silné dostredivé a súčasne odstredivé sily a väzby. Rozhodnutie pre emancipáciu bude vyžadovať od Európy veľké integračné úsilie (obránná samostatnosť včítane nukleárnej sily, prekonanie národných rozdielov). Základnými pilierom takejto Európy by malo byť strategické partnerstvo medzi trojicou štátov – Francúzska, Nemecka a Veľkej Británie.

## Záver

Téma kultúrnej identity, či už národa, skupiny alebo jednotlivca, je veľkou témou 20. storočia. Formuje sa však už v polovici 19. storočia najmä v súvislosti s jej krízou. Objavujú sa teoretici, ktorí reflektujú krízu európskej, resp. západnej kultúry vôbec. Táto reflexia je spojená s menami F. Nietzscheho, O. Spenglera, predstaviteľov existencializmu, frankfurtskej školy a mnohých ďalších predstaviteľov ekologického hnutia, či politického a sociálneho myslenia vôbec. Je reflexiou krízy

---

<sup>80</sup> Todd, E. (2002), p. 214.

novovekej západnej racionality, ktorá sa premieta do vedy, ale i do všetkých oblastí myslenia a konania a aj do teórie a praxe medzinárodných vzťahov.

Procesy globalizácie a integrácie výrazne zintenzívnili komunikáciu jednotlivých civilizácií a kultúr. Pri riešení konfliktov, ktoré pri tom vznikajú a pri ich analýze, teória medzinárodných vzťahov bude zrejme čoraz viac využívať i výsledky iných vied. Pri analýze konfliktov sú využiteľné i sociologické a kulturologické teórie, ktoré charakterizujú rozdielnu dynamiku štruktúrnych častí kultúrneho systému – civilizačného, inštitucionálneho a duchovného. Prudký rozvoj, najmä prvej časti vyvoláva v oblasti duchovnej kultúry obranné, resp. až odmietavé tendencie v duchovnej, hodnotovej časti, pričom podnety z civilizačnej časti (materiálna kultúra, technika), je konkrétny kultúrny systém schopný prijať i z inej civilizácie.

Vzhľadom na rastúcu intenzitu globálneho (finančného, obchodného, informačného,...) prepojenia jednotlivých civilizácií a odlišnosť hodnotových systémov v jednotlivých kultúrach, ktoré vlastne tvoria základný identifikačný rámec kultúry, bola formulovaná potreba vybudovať globálny hodnotový systém, ktorý by prepojil západné a východné hodnoty, aspoň pokiaľ ide o ich „jadro“. Na pôde Spoločnosti národov sa už v roku 1921 vytvorila Komisia pre duchovnú spoluprácu, ktorá združovala popredných intelektuálov a po prvýkrát vyjadrila nevyhnutnosť reagovať na globálne prepojenie ľudstva. Komisia bola kritizovaná za europocentrizmus, ktorý sa prejavil v zložení komisie.

Neskoršie pokusy na pôde OSN už viac zohľadňujú pluralitu kultúr vo svete, problémy pri hľadaní konsenzu v otázke spoločných hodnôt však ostávajú. Určitý progres sa na medzinárodnom poli podarilo dosiahnuť pri formulovaní princípu trvalo udržateľného rozvoja. Efektívnosť pri jeho presadzovaní však nie je porovnateľná s účinnosťou a razanciou globálnych organizácií a inštitúcií v oblasti financií, či obchodu. Ešte skromnejšie sú výsledky pri hľadaní konsenzu v otázke spoločných hodnôt, kde snaženia na pôde OSN ostávajú skôr v podobe deklarácií, či správ. Mnohí teoretici spochybňujú i formuláciu tohoto cieľa.

Známu je iniciatíva bývalého spolkového kancelára SRN W. Brandta, ktorá, s podporou vtedajšieho generálneho tajomníka OSN Boutrosa Boutrosa-Ghálího, viedla v r.1992 k vytvoreniu Komisie pre politiku svetového poriadku (The Commission on Global Governance). R. 1995 táto komisia vydala správu Our Global Neighbourhood, kde sa konštatuje, že nejde o opatrenia na vytvorenie svetovej vlády (Global Government), ale svet nemôže byť bez systému a pravidiel. Úlohu OSN vidia autori správy v nájdení rovnováhy, ktorá by zodpovedala záujmu o otvorenú budúcnosť a bola by vedená základnými ľudskými hodnotami. Globálne hodnoty by mali byť jadrom politiky svetového poriadku.

V tomto smere je významnou i správa Svetovej komisie pre kultúru a rozvoj (World Commission on Culture and Development), ktorej predsedal Javier Pérez de Cuéllar. OSN a UNESCO uverejnili túto správu r.1995 pod názvom Our Creative Diversity. Dokument zdôrazňuje kreatívnu rôznosť a potrebu rešpektovania plurality kultúr, ktoré nemožno redukovať iba na ich inštrumentálnu funkciu. Spolupráca medzi ľuďmi rôznych kultúr by mala spočívať na jadre spoločných hodnôt a princípov. Dokument uvádza päť základných etických pilierov o ktoré by sa globálna občianska kultúra mohla opierať. Ide o ľudské práva a zodpovednosť, demokraciu a prvky občianskej spoločnosti, ochranu menšín, záväzok k mierovému riešeniu konfliktov a čestnému vyjednávaniu, rovnosť v zaobchádzaní s generáciami (intergenerational equity).

Už na prvý pohľad je zrejmé, že pri interpretácii každého z týchto pilierov môže dôjsť, a aj dochádza, k ostrým nezhodám a cesta ku konsenzu pri ich interpretácii a operacionalizácii v podobe pravidiel, je veľmi dlhá.

Dynamika zmien v kultúre, vzájomné väzby medzi jednotlivými štruktúrnymi časťami kultúry, ich integračné možnosti a tendencie, ich reflexia v teórii medzinárodných vzťahov poukazujú na skutočnosť, že výskum týchto procesov prináša mnoho otvorených teoretických, metodologických i praktických problémov a v mnohých otázkach sme skôr na počiatku výskumu.

Začiatkom 90. rokov sa vytvorili vhodné podmienky na znovuobjavenie identity v teórii medzinárodných vzťahov. Rozšírila sa diskusia o postmoderné a integračné teórie, súčasne však sa v základoch otriasla dovtedy dominantná realistická škola, ktorá nebola schopná dostatočne vysvetliť nenásilnú zmenu vo svetovom systéme. V každodennej praxi sa objavili nové fenomény, rozšírili sa etnicky a nábožensky motivované konflikty a v Európe sa výrazne posilnili integračné procesy.

## Resumé

Autori venujú pozornosť zaradeniu problematiky kultúry a identity do diskurzu medzinárodných vzťahov ako vednej disciplíny. Rozoberajú náhľady na otázky identity. Vďaka sociálnemu konštruktivismu a bezpečnostným štúdiám sa často akceptuje spojenie medzi bezpečnosťou a identitou. Identita zohráva dôležité miesto aj v európskom integračnom projekte, v politických teóriách a teóriách regionalizmu. Uvádzajú ako príklad redefiníciu identity národov v oblasti Baltického mora. Na záver prezentujú názory na kultúru ako štrukturujúci prvok medzinárodných vzťahov u S. Huntingtona a E. Todda a iniciatívy OSN pri hľadaní spoločných hodnôt.

## Summary

Authors focus on the attention to the implementation of analyzing the problem of culture and identity issues in the international relations as a scientific discipline. They analyze the questions of the identity. The union of security and the identity is the main in a social constructivism and the security theories. The identity is very important in the European project of integration and in the political theories and the theories of regionalism. They use the example of the identity redefinition of a nation in a Baltic region. There are the opinions on a culture as the structure element of the international relations /S.Huntington and E.Todd / and UN looking for a common values at the end of this paper.

## Literatúra

1. Aalto, Pami (2000) "Beyond Restoration. The Construction of post-Soviet Geopolitics in Estonia" in *Cooperation and Conflict: Nordic Journal of International Relations*, vol. 35, no. 1, pp. 65-88
2. Ashley, Richard K.; Walker, R.B.J. (1990) "Reading Dissidence/Writing the Discipline" in *International Studies Quarterly*, vol. 34, no. 3, pp. 367-416
3. Behnke, Andreas (2000) "The Message or the Messenger? Reflection on the Role of Security Experts and the Securitization of Political Issues" in

- Cooperation and Conflict: Nordic Journal of International Studies, vol. 35, no. 1, pp. 89-105
4. Booth, Ken; Smith, Steve (eds.) (1995) *International Relations Theory Today*, Cambridge: Polity Press
  5. Buzan, Barry; Wæver, Ole (1997) "Slippery? Contradictory? Sociologically Untenable? The Copenhagen School Relies" in *Review of International Studies*, vol. 23, no. 2, pp. 241-250
  6. Campbell, David (1992) *Writing Security: United States Foreign Policy and Politics of Identity*, Manchester: Manchester University Press
  7. Drulák, Petr (2003) *Teorie mezinárodních vztahů*, Praha: Portál, p. 220
  8. Hønneland, Geir (1998) "Identity Formation in the Barents Euro-Arctic Region" in *Cooperation and Conflict: Nordic journal of International Relations*, vol. 33, no. 3, pp. 277-297
  9. Huntington, Samuel P. (1993) *The Clash of Civilizations?* *Foreign Affairs*, vol. 75, no. 3, (Summer), pp. 22-49
  10. Ingebritsen, Christine; Larson, Susan (1997) "Interest and Identity. Finland, Norway and European Union" in *Cooperation and Conflict: Nordic Journal of International Relations*, vol. 32, no. 2, pp. 207-222
  11. Jukarainen, Pirjo (1999) "Norden is Dead - Long Live the Eastwards Faced Euro-North. Geopolitical Re-making of Norden in a Nordic Journal" in *Cooperation and Conflict: Nordic Journal of International Relations*, vol. 34, no. 4, pp. 355-382
  12. Keohane, Robert (1988) "International Institutions: Two Approaches" in *International Studies Quarterly*, vol. 32 (December), pp. 379-396
  13. Lapid, Yosef; Kratochwil, Friedrich (1996) "Revisiting the 'National': Toward an Identity Agenda in Neorealism" in Lapid, Yosef; Kratochwil, Friedrich (eds.) *The Return of Culture and Identity in IR Theory*, Boulder: Lynne Rienner, pp. 105-126
  14. Lehti, Marko (1999) "Sovereignty redefined. Baltic Cooperation and the Limits of National Self-Determination" in *Cooperation and Conflict: Nordic Journal of International Studies*, vol. 34, no. 4, pp. 413-443
  15. Modood, Tariq; Werbner, Pnina (eds.) (1997) *The Politics of Multiculturalism in the New Europe*, London: Zed Books
  16. Morgentau, Hans. J (1967) *Politics Among Nations, The Struggle for Power and Peace*, New York : Alfred A. Knopf, 4th ed.
  17. Huntington, Samuel (1993) *Clash of Civilizations*, *Foreign Affairs*, Summer 1993, vol. 72, no. 3, pp. 22-49
  18. *Our Creative Diversity. The Report of the World Commission on Culture and Development*. Paris UN 1995.
  19. *Our Global Neighbourhood. The Report of the Commission on Global Governance*. Oxford University Press 1995.
  20. Saarikoski, Vesa (1995) "Regional Alternatives: The Breaking of the Europe Between?" in Archer, Clive; Jalonen, Olli-Pekka (eds.) *Changing European Security Landscape*, Research Report no. 63, Tampere: TAPRI, pp. 228-254
  21. Todd, Emmanuel (2002) *Après l'Empire; Essai sur la décomposition du système américain*, Paris: Gallimard, p. 233
  22. Toulmin, S. (1990) *Cosmopolis: the Hidden Agenda of Modernity*, New York: Free Press
  23. Vasquez, John A. (1995) "The Post-Positivist Debate: Reconstructing Scientific Enquiry and International Relations Theory after Enlightenment's Fall" in

- Booth, Ken; Smith, Steve (eds.) *International Relations Theory Today*, Cambridge: Polity Press, pp. 217-240
24. Wæver, Ole (1991) "Culture and Identity in the Baltic Sea Region" in Joenniemi, Pertti (ed.) *Co-operation in the Baltic Sea Region. Needs and Prospects*, Tampere: TAPRI, Research Report no. 42, pp. 79-111
  25. Waisová, Šárka (2002) *Úvod do studia mezinárodních vztahů, Dobrá Voda u Pelhřimova: Aleš Čenek*, p. 159
  26. Wendt, Alexander (1992) "Anarchy is What States make of it: The Social Construction of Power Politics" in *International Organizations*, vol. 46, no. 2, pp. 391-425; Der Derian, James (ed.) (1995) *International Theory. Critical Investigations*, London: Macmillan, pp. 129-177
  27. Wennersten, Peter (1999) "The Politics of Inclusion. The Case of the Baltic States" in *Cooperation and Conflict: Nordic Journal of International Relations*, vol. 34, no. 3, pp. 272-296
  28. Werbner, Pnina (1997) "Afterword: Weighting Multiculturalism in the New Europe" in Modood, T.; Werbner, P. (eds.) *The Politics of Multiculturalism in the New Europe*, London: Zed Books, p. 261
  29. Williams, Michael C. (1998) "Identity and the Politics of Security" in *European Journal of International Relations*, vol. 4, no. 2, pp. 204-225.

## **Kontakt**

doc. PhDr. Milan Márton, CSc.  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Fakulta medzinárodných vzťahov  
Katedra diplomacie a medzinárodných vzťahov  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava 5  
tel: 02/ 672 95 428



## **Medzinárodná zodpovednosť bojujúcich štátov**

**JUDr. Stanislav Mráz, CSc.**

---

Právo ozbrojených konfliktov ako odvetvie medzinárodného práva je podriadené normám medzinárodného práva ako aj sankciám za ich porušenie. A tak, v súlade s medzinárodnoprávnou zodpovednosťou, štát musí nahradiť škody, ktoré spôsobil porušením práva ozbrojených konfliktov. Medzinárodná konferencia o ochrane vojnových obetí /Ženeva, 30.08.-01.09.1993/ potvrdila, že štáty, ktoré porušili medzinárodné humanitné právo, musia nahradiť všetky odôvodnené škody.

VZ OSN ohľadne konfliktu v bývalej Juhoslávii uviedlo, že štáty budú zodpovedať za porušenie ľudských práv, ktorého sa dopustili ich predstavitelia na vlastnom území alebo na území iných štátov.

Rozsah tejto zodpovednosti v rámci ozbrojených konfliktov má špecifiká, ktoré závisia od toho, či je konkrétny konflikt medzinárodný alebo vnútroštátny.

### **Medzinárodný ozbrojený konflikt**

Princíp zodpovednosti bojujúcich štátov za konanie svojich orgánov je obsiahnutý v článku 3 Haagskej konvencie IV z r.19071 a tiež je mutatis mutandis v článku 91 Dodatočného protokolu I2 o zodpovednosti za porušenia tohto dokumentu a Ženevských konvencií.

Okrem toho, tento princíp je špeciálne sformulovaný pre vojnových zajatcov a civilné obyvateľstvo v Ženevských konvenciách (III, čl. 12 a IV, čl. 29), kde sa hovorí, že strana, pod ktorej nadvládou sa nachádzajú vyššie uvedené osoby rovnako ako aj jej predstavitelia, zodpovedajú za zaobchádzanie s nimi.

Stricto sensu tieto ustanovenia sa vzťahujú len na niektoré dokumenty a kategórie osôb. Napríklad, neuvádzajú, že za porušenia týchto dokumentov sa zodpovedá, nakoľko zodpovednosť vyplýva z medzinárodného práva a môže vzniknúť v dôsledku porušenia akejkoľvek normy práva ozbrojených konfliktov. Zaradenie tohto ustanovenia do niektorých dokumentov by sa mohlo zdať zbytočné. Ale predsa to nie je tak, pretože zodpovednosť strán konfliktu reguluje všeobecné medzinárodné právo. V prípade vojnového konfliktu a vylúčenia protiprávnosti konania, ktoré je upravené v Haagských ustanoveniach, Ženevských konvenciách z r.1949 a Dodatočnom protokole I., kritériá pomenovania porušení práva ozbrojených konfliktov sú zaradené do špeciálnych noriem.

### **Obvinenie z porušenia práva ozbrojených konfliktov Regulárne ozbrojené sily**

Porušenie práva ozbrojených konfliktov má za následok medzinárodnú zodpovednosť bojujúceho štátu, pokiaľ bude obvinený. Tento princíp zodpovednosti štátu za konanie jeho orgánov bol kodifikovaný v článku 5 Projektu Komisie medzinárodného práva o zodpovednosti štátov.

A tak z porušenia práva ozbrojených konfliktov bude obvinený štát, ktorého vojaci ho porušili.

Hodnosť vojaka, ktorý porušil právo, nehrá úlohu. Komisia medzinárodného práva poznamenala, že postavenie orgánu - porušiteľa v štruktúre štátnych orgánov nevplyva na spôsobilosť štátu zodpovedať za porušenie.

Treba však zdôrazniť, že za konanie štátneho orgánu zodpovedá štát len v prípade, že sa tak stalo počas vykonávania funkcie<sup>3</sup>. Na existenciu zodpovednosti za podobné činy sa nevyžaduje ich súlad s jeho vnútorným právom a s inštrukciami, ktorými sa riadi tento štát. Na základe konania ultra vires môže byť obvinený štát, len za podmienky, že čin súvisí s oficiálnymi funkciami štátneho orgánu<sup>4</sup>.

Na to, aby štát zodpovedal za činy svojich funkcionárov, ktorí zjavne porušili svoje právomoci, sa vyžaduje, aby ich konanie súviselo s funkciami, ktoré vykonávajú, čo znamená, že ak funkcionári štátu vykonávajú niečo, čo nesúvisí s funkciou štátneho orgánu, dokonca aj keď používajú na to štátne prostriedky, za toto konanie sa budú zodpovedať ako súkromné osoby a nie ako funkcionári štátov.

Z týchto princípov vyplýva, že ak vojnového zajatca zavraždí vojak, ktorý ho mal chrániť, je to konanie ultra vires, a na základe neho bude obvinený štát, v ktorého ozbrojených silách slúžil vojak. Ale v prípade, že ten istý vojak zavraždil príslušníčku nepriateľského štátu, ktorá odmietla jeho „priazeň“, zodpovedá za svoje konanie sám ako súkromná osoba.

Na rozdiel od vyššie uvedeného v práve ozbrojených konfliktov, v prípade vojny sa nerobí rozdiel medzi konaním, ku ktorému došlo počas plnenia funkcie a mimo nej. Vojna predstavuje extrémnu situáciu, ktorá vzniká na základe vôle štátov a umožňuje robiť úkony, ktoré sú zakázané v čase mieru. V tejto situácii zmäkčenie nejakých zákazov sprevádza rastúca povinnosť nahrádzať škody, ktoré vzniknú porušením týchto zákazov.

Pri kontrolách vo vojskách a udržiavaní disciplíny v nich štát musí aplikovať „vyšší štandard“ ochranných opatrení, pretože bude zodpovedať za každý prípad porušenia disciplíny, ku ktorému dôjde v jeho vojskách, nezávisle od príčin a následkov. Štát prakticky hrá úlohu poisťovne: s výnimkou niekoľkých prípadov, keď sa možno odvolať na okolnosti oslobodzujúce od zodpovednosti. Preto štát musí zodpovedať za všetky konania svojich ozbrojených síl.

Táto norma sa odchyľuje od všeobecného práva a figuruje v článkoch 3 Haagskej konvencie IV z r. 1907 a čl. 91 Dodatkového protokolu I.

Táto zodpovednosť sa podobá na absolútnu zodpovednosť v civilnom práve (s výnimkou nepredvídaných prípadov, okolnosti vis major, konania tretích osôb alebo obetí) za škodu, spôsobenú na majetku, ale táto nie je objektívna. Aj keď vo vyššie uvedených článkoch 3 a 91 sa hovorí o zodpovednosti za „všetky činy“, ktorých sa dopustili ozbrojené sily, nevyvoláva to pochybnosť o tom, že v rámci jus in bello sa táto zodpovednosť vzťahuje len na činy, „ktoré porušujú právo ozbrojených konfliktov“. Podľa môjho názoru vyššie uvedený článok 3 Haagskej konvencie, má za cieľ len stanoviť zodpovednosť bojujúcich štátov za porušenie ustanovení o zákonoch a obyčajoch vojny.

Z vyššie uvedeného vyplýva, že nie je treba rozširovať účinnosť ustanovení, ktoré aj bez toho majú veľkú sféru aplikácie. Ale v rámci jus contra bellum, ten, čo protiprávne koná, musí nahradiť škodu, ktorá vznikla aj v dôsledku dovolených aktov vojny.

Tu je namieste otázka, či sa výraz „všetky činy“ vzťahuje na porušenia práva ozbrojených konfliktov, ktoré zriedkakedy, dokonca aj v hypotetických prípadoch, zohľadňujúc okolnosti vylučujúce protiprávnosť, prestávajú byť zakázanými. Komisia medzinárodného práva poznamenala, že je očividný rozdiel medzi správaním, ktoré sa považuje za dovolené a zakázaným správaním. Zakázané správanie pokiaľ má nezákonný charakter tak je stále nedovolené, aj v prípade výnimočných okolností“.

Konanie, ktoré nie je dovolené, aj keď zohľadníme okolnosti vylučujúce protiprávnosť, a ktoré sa nezmení na dovolené ani v dôsledku začatia vojny, by v podstate muselo byť obsiahnuté vo výraze „všetky konania“, čo by znamenalo, že štát má povinnosť nahradiť škody a straty, ktoré v dôsledku jeho konania znášala protistrana.

### **Neregulárne ozbrojené sily a súkromné osoby**

Ďalšou otázkou je či sú štáty zodpovedné za vojnové akcie, na ktorých sa zúčastňovali súkromné osoby, ktoré podľa ich tvrdení a názoru konali v záujme štátu a v jeho mene. Odpoveď na túto otázku bude znieť kladne, pokiaľ tieto osoby ako tvrdia naozaj konali v mene štátu, alebo pokiaľ oficiálne vláda neplnila svoje funkcie a vyššie uvedené osoby prevzali vládne kompetencie<sup>5</sup>.

V prípade ozbrojeného konfliktu účastníci hnutia odporu, patriaceho k jednej zo strán konfliktu, môžu zodpovedať za svoje konanie. Podľa názoru Komisie medzinárodného práva to isté platí aj o účastníkoch domobrany, o dobrovoľníkoch a žoldnieroch, ktorí sú fakticky v službe jedného zo štátov. Avšak v prípade vojnového a napoly vojnového konania v Nikarague (r. 1986) Medzinárodný súd rozhodol, že za podobné konanie kombatantov počas povstania bude zodpovedať cudzia vláda len v prípade, že „naozaj kontrolovala“ operácie, na ktorých sa zúčastňovali vyššie uvedení kombatanti. Dokonca ani v prípade, že cudzí štát zorganizuje, pripraví, vyzbrojí, financuje a zabezpečí tieto osoby, to ešte stále neznamená, že bude zodpovedať za ich konanie. Na to, aby štát zodpovedal za ich konanie treba okrem iného dokázať, že ich donútil spáchať tieto činy alebo vydal na to zodpovedajúce nariadenia: „... dokonca berúc do úvahy prevládajúci a rozhodujúci charakter účasti USA v zorganizovaní, príprave, vystrojení, financovaní a zabezpečení „kontras“, vo voľbe ich cieľov vojnového alebo napoly vojnového charakteru, a tiež v plánovaní ich operácií, táto účasť sama osebe nepostačuje ... na to, aby USA museli zodpovedať za činy vykonané „kontras“ počas vojnových a napoly vojnových operácií uskutočnených v Nikarague. Všetky druhy spolupáchateľstva USA aj dokonca ich všeobecná kontrola síl, sú maximálne závislé od USA a sami osebe bez predloženia dodatočných dôkazov neznamenajú, že USA nútili „kontras“ plniť rozkazy, ktoré porušovali ľudské práva a humanitárne právo, alebo vydávali rozkazy o ich plnení. K týmto konaniam očividne mohlo dôjsť aj bez kontroly USA. Na to, aby USA niesli zodpovednosť, sa musí v zásade dokázať, že kontrolovali

vojnové aj napoly vojnové operácie, počas ktorých došlo k vyššie uvedeným porušeniam“<sup>6</sup>.

Komora II Medzinárodného trestného tribunálu pre bývalú Juhosláviu v prípade Tadić rozhodla podobne, keď uviedla, že srbské ozbrojené sily Bosny a Hercegoviny (VRS) neplnili de facto funkciu jednotiek Juhoslávskej armády, a to aj napriek tomu, že dostávali od nich materiálnu a finančnú pomoc. Tieto sily boli v službe srbského obyvateľstva Bosny a Hercegoviny, ktoré „ovplyvňovalo všeobecný priebeh vojnových konaní“. Nebolo dokázané, že VRS sa nachádzali pod „efektívnou kontrolou“ Juhoslávskej armády, medzi nimi existovali vzťahy založené na koordinácii činnosti a priateľstve, a nie na podriadenosti.

A fortiori štát nenesie zodpovednosť za činnosť „nezávislých strelcov“ a ozbrojených bánd, ktoré konajú vo svojom záujme. Táto zodpovednosť môže vzniknúť len v súvislosti s konaním samotného štátu, a to neustanovením adekvátnej kontroly nad týmito osobami a nepredvídaním pravdepodobnosti ich konaní <sup>7</sup>.

### **Okolnosti vylučujúce zodpovednosť za porušenie práva ozbrojených konfliktov**

Komisia medzinárodného práva vo svojom Projekte článkov o zodpovednosti štátov uviedla šesť okolností oslobodzujúcich od zodpovednosti za niektoré porušenia. Avšak situácie, v ktorých sa dajú použiť okolnosti oslobodzujúce od zodpovednosti za porušenie práva ozbrojených konfliktov, sú špekulatívne, pokiaľ nie príliš zriedkavé.

### **Súhlas**

Komisia medzinárodného práva uvádza v článku 29 svojho Projektu, že súhlas, ktorý dal jeden štát s konaním iného štátu a v ktorého dôsledku mu vznikne škoda, vylučuje nezákonnosť konania, pričom sa nespochybňuje to, že podobný súhlas nedovoľuje porušenie noriem medzinárodného práva.

A tak vychádzajúc z toho, že len právo ozbrojených konfliktov môže byť úplne alebo len s častí prirovnané k jus cogens, súhlas jedného štátu s porušením záväznej normy tohto práva iným štátom neodstraňuje nezákonnosť porušenia. Tento princíp je uvedený v Ženevských konvenciách a vzťahuje sa ak nie na všetky normy, tak určite na tie, ktorých nedodržanie by sa považovalo za závažné porušenie. Spoločné články 51, 52, 131, 148 uvádzajú: „Ani jedna z Vysokých Strán Dohody nemá právomoc vylúčiť seba alebo akúkoľvek inú Vysokú Stranu Dohody zo zodpovednosti, o ktorej sa hovorí v predchádzajúcom článku“.

Z uvedeného vyplývajú dva fakty:

1. - súdne prenasledovanie a potrestanie osoby, ktorá závažným spôsobom porušila všeobecné medzinárodné právo nevylučuje zodpovednosť štátu, ktorý musí zaňho zodpovedať. Tento štát tiež musí zabezpečiť plnú náhradu strát štátu – obeť;
2. - štát - obeť závažného porušenia nemá právo oslobodiť od povinnosti náhrady strát zodpovedajúci štát ani v prípade uzavretia prímeria alebo mierovej dohody. Cieľom normy je, že „porazený

nemá byť donútený odmietnuť náhradu škody spôsobenú osobami, ktoré sú v službách víťaza“8.

Toto pravidlo súvisí s niekoľkými fundamentálnymi princípmi práva ozbrojených konfliktov: nezrušiteľnosť a nescudziteľnosť práv osôb používajúcich ochranu podľa Ženevských konvencií, absencia vzájomnosti vo vzťahoch humanitných povinností štátov; priorita záujmov obetí.

Tieto skutočnosti však neprekážali uzavretiu mierových dohôd, ktoré oslobodili víťazný štát od zodpovednosti. Napríklad, článok 19a mierovej dohody, ktorá bola uzavretá 08.09.1951 medzi Japonskom a zväzovými štátmi, úplne zredukoval možnosť, aby zväzové štáty a ich príslušníci žiadali plnenie nárokov, ktoré vznikli z vojnových škôd spôsobených Japonskom a jeho príslušníkmi. Ale vyššie uvedenú dohodu vyvrátil okresný súd v Tokio v prípade Šimody, kde svedkovia požadovali od japonského štátu náhradu škôd, ktoré im vznikli v dôsledku amerických náletov na Hirošimu a Nagasaki.

### **Zákonné protopatrenia**

Opatrenia uvedené v článku 30 Projektu Komisie medzinárodného práva nedovoľuje medzinárodné právo, ale nepovažujú sa za protiprávne, pokiaľ k nim dojde bez použitia zbraní9. Sú len reakciou na predchádzajúce porušenie medzinárodného práva štátom, voči ktorému smerujú.

Hovoríme o represáliách, ktoré sú väčšinou dovolené len pri dodržaní niektorých podmienok spojených s primeranosťou a pri absencii iných možností vyriešenia sporu mierovou cestou. Právo ozbrojených konfliktov zakazuje používať represálie ako trest za porušenie svojich noriem. Porušenie práva ozbrojených konfliktov počas represálií, zvyčajne ostáva porušením práva ozbrojených konfliktov.

### **Nutná obrana**

Podľa Charty OSN nutná obrana je dôvodom, ktorý ospravedlňuje použitie sily uvádza ju Komisia medzinárodného práva v článku 34 svojho Projektu, ako okolnosť vylučujúcu protiprávnosť použitia sily. Pretože nutná obrana, ako aj agresia, je fakt, ktorý podmieňuje aplikáciu práva ozbrojených konfliktov, nemôže ospravedlňovať porušenie práva, ktoré strana sama uplatňuje. Pripomením, že jus in bello sa používa v rovnakej miere vo vzťahu k bojujúcim stranám, bez ohľadu na to, či bitka bola vedená „legálne“ podľa jus contra bellum.

Napríklad, keď 03.07.1988 aerobus aviaspoločnosti „Irán Air“ zasiahla raketa vypustená z amerického krížnika „U.S.S. Vincennes“, USA urobili chybu, keď začali tvrdiť, že ich konanie bolo založené na práve nutnej obrany. George Bush, ktorý v tom čase bol viceprezidentom USA, v Bezpečnostnej rade vyhlásil, že „Vincennes“ konal v súlade s nutnou obranou. Kapitán lode disponoval informáciou, podľa ktorej sa lietadlo iránskych aerolínií blížilo k lodi s nepriateľským zámerom10.

## Krajná núdza

V prípadoch krajnej núdze sa vylučuje nezákonnosť konania na záchranu vlastného života alebo života osôb, ktoré sa nachádzajú pod ochranou osoby, ktorá spáchala tento čin, pod podmienkou, že následok činu nie je rovnako závažný alebo ešte závažnejší ako ten, ktorý hrozil<sup>11</sup>.

Túto okolnosť je treba odlišovať od príbuzných pojmov, ako stav núdze, vis major a nepredvídaná udalosť. Krajná núdza a stav núdze sa charakterizujú tým, že nedovolené konanie je dôsledkom úmyselného konania, ktoré sa nedá označiť ako vis major alebo nepredvídaná udalosť. V prípade vis major, je konajúca osoba pod vplyvom neurčitej sily, a pri nepredvídanej udalosti je správanie človeka neúmyselné a ovplyvnené zvonku nepredvídanou udalosťou.

Rozdiel medzi krajnou núdzou a stavom núdze závisí od toho, kto je v krajnej núdzi: pokiaľ je to človek a jeho príbuzní, hovoríme o krajnej núdzi, pokiaľ ako subjekt vystupuje štát – je to stav núdze.

V praxi si je ťažko predstaviť prípad, aby krajná núdza súvisela s porušením hraníc, vzdušného a vodného priestoru iných štátov, čoho následkom bude porušenie práva ozbrojených konfliktov. Ozbrojený konflikt skoro vždy znamená krajnú núdzu a špeciálne normy ju upravujú tak, aby správanie kombatantov v prípade krajnej núdze nevybočovalo z jej rámca. A tak krajná núdza nemôže byť dôvodom porušenia, ktoré by sa dalo použiť v tomto prípade.

Sú však pokusy ospravedlniť porušenie práva ozbrojených konfliktov krajnou núdzou, napríklad, vojak pod hrozbou smrti musí vyplniť rozkaz, zabiť zraneného alebo zastreliť vojnového zajatca. Tu ide skôr nie o krajnú núdzu, ale o neurčité donútenie, ktoré patrí pre konajúcu osobu do pojmu vis major, ale nevylučuje protiprávnosť konania pre štát.

Môžeme si predstaviť ďalšiu situáciu: jedna zo strán konfliktu sa zmocní nepriateľského prístavu, zadrží nepriateľskú nemocničnú loď s cieľom poskytnúť prvú pomoc svojim zraneným, ktorí v inom prípade budú nezaopatrovaní. Poruší tým článok 29 Ženevskej konvencie. V tejto dosť zriedkavej situácii, porušenie práva ozbrojených konfliktov je v záujme obetí a krajná núdza by mohla byť ospravedlnením. Podobné porušenia sa však musia ohraničiť možnosťou preukázať efektívnejšiu pomoc obetiam, t.j. všetkým obetiam, nezávisle od ich príslušnosti.

## Stav núdze

Stav núdze vylučuje zodpovednosť za konanie, ktoré protirečí predpisom medzinárodného práva pod podmienkou, že toto konanie je pre štát jediným prostriedkom zabezpečenia životne dôležitých záujmov, ktorým hrozí vážne a bezprostredné nebezpečenstvo. Tento stav vylučuje protiprávnosť porušenia medzinárodného práva, ak sa vzťahuje na porušenie práva ozbrojených konfliktov, pretože v prípade ozbrojeného konfliktu krajná núdza je typickou situáciou, keď štátu hrozí vážne a bezprostredné nebezpečenstvo. Keďže právo ozbrojených konfliktov upravuje konanie v podmienkach vážneho a bezprostredného nebezpečenstva, napríklad počas vojny, nemôžeme poukazovať na stav krajnej núdze ako na ospravedlnenie porušenia práva, ktoré sa vyskytuje pri situáciách tohto druhu. Samozrejme, v konvenciách humanitárneho práva

vojny sú skutočnosťami, ktoré počítajú s možnosťami vylúčenia povinnosti dodržiavať predpisy v prípadoch „stavu skutočnej vojnovnej núdze“. Tieto ustanovenia sa však používajú len v niektorých prípadoch. V iných prípadoch nie je dovolené odvolávať sa na vojnovú núdzu ako na podnet na to, aby štáty neplnili povinnosti uložené týmito konvenciami“.

Uvedené princípy sa opakovane používali počas súdnych procesov. Dokumenty, ktoré regulujú právo ozbrojených konfliktov, obsahujú niektoré ustanovenia, definujúce stav núdze ako základ neaplikácie alebo na obmedzenie aplikácie určitých noriem. Napríklad:

- povinnosť okupujúcej strany ctiť „zákony platné v okupovanom štáte, pokiaľ tomu nebráni neprekonateľná prekážka“<sup>12</sup>
- zákaz obmedzovať chrániace mocnosti, ktorý platí vo vzťahu bojujúcich štátov, s výnimkou prípadov len „dočasného“ a „výnimočného“ „stavu vojnovnej núdze“<sup>13</sup>
- obmedzovanie možnosti rekvirovať majetok spoločností len na „stav núdze“<sup>14</sup>
- zákaz ničiť a okupovať majetok, pokiaľ to nevyžaduje stav „vojnovnej núdze“<sup>15</sup>
- zákaz vysídľovať civilné obyvateľstvo z okupovaného územia, ktorý sa vzťahuje na okupujúcu stranu, ak nejde o dočasnú evakuáciu vyvolanú „osobitne dôležitými dôvodmi vojnovnej núdze“<sup>16</sup>
- zákaz používať kultúrne objekty na nepriateľské účely a útočiť na ne, s výnimkou prípadov, keď „stav vojnovnej núdze vyžaduje podobné rozhodnutie“<sup>17</sup>
- právo organizácií civilnej obrany „plniť úlohy civilnej obrany, s výnimkou stavu „vojnovnej núdze“<sup>18</sup>

Okrem týchto situácií, ktoré sú dovolené ako výnimky len v obmedzených prípadoch (*exceptionis sunt strictissimae interpretationis*), stav núdze nikdy nemôže slúžiť ako okolnosť vylučujúca zodpovednosť za porušenie práva ozbrojených konfliktov.

### **Vis major a nepredvídaná udalosť**

Konanie, ktoré nezodpovedá medzinárodným povinnostiam, nie je nezákonné, pokiaľ vznikne v dôsledku vplyvu neurčitej sily alebo vonkajšej nepredvídanej udalosti a štátny orgán nemôže konať inak. Je veľmi dôležité, aby štát nebol spojený s vznikom vis major alebo nepredvídanej udalosti<sup>19</sup>.

Pre vis major a nepredvídanú udalosť vo väčšej miere nie je charakteristická nebanalita – v opačnom prípade by štátu na odstránenie nezákonnosti konania postačilo povedať, že toto porušenie bolo neúmyselné. Fakt je, že konanie bolo uskutočnené ako dôsledok donútenia zvonka – vis major, alebo ako dôsledok vonkajšej udalosti, ktorá obyčajne vyvoláva podobné následky, teda nepredvídanú udalosť.

Vis major môže odstrániť nezákonný charakter porušenia práva ozbrojených konfliktov, pokiaľ sa podarí dokázať, že vznikol v dôsledku vonkajšieho vplyvu. Klasický je príklad vojaka, ktorý pod hrozbou trestu smrti musí splniť rozkaz, ktorý protirečí právu ozbrojených konfliktov.

Väčšina právnych systémov stále uznáva stav núdze alebo neprekonateľnú silu, ktoré vznikajú nezávisle od ľudského správania, kde

niektorá osoba „porušila právo“ na to, aby zabránila vážnej a ťažko napravitelnej škode a pri tom nemohla použiť iné prostriedky“.

Keď hovoríme o „stave núdze“, je očividné, že hovoríme o nepredvídanej udalosti alebo o vis major.

V našom príklade vis major môže odstrániť protiprávnosť konania jednotlivca, ale neodstráni protiprávnosť konania štátu.

Ako ďalší príklad vis major, na ktorý sa strana konfliktu môže odvolať môžem uviesť príklad, keď sa stíhacie bombardovacie lietadlo zasiahnuté bleskom zrúti spolu s bojovým arzenálom na miesto sústredenia civilného obyvateľstva, alebo pilot v pomätení mysle usúdi, že toto sústredenie obyvateľstva je objektom útoku. Podobné konanie sa nebude považovať za nezákonné pokiaľ by sa podarilo dokázať, že let cez búrkové oblaky nesúvisel s nedbanlivosťou alebo že pilot, ktorý pravidelne absolvoval lekárske prehliadky nejavil známky nespôsobilosti pilotovať. „V tomto prípade chýba súvislosť medzi správaním štátu a konaním v dôsledku ktorého vznikla škoda“<sup>20</sup>.

Tieto príklady majú zjavne fiktívny charakter.

Naopak, pravdepodobnosť vzniku nepredvídanej udalosti počas ozbrojeného konfliktu je menej teoretická.

Škody, ktoré vznikli chráneným osobám v dôsledku útoku alebo bombardovania, aj pri zohľadnení okolností konkrétneho prípadu, budú považované za dovolené. Tak sa aj stáva, pokiaľ nedovolené správanie bojujúcej strany donúti napádajúcu stranu konať tak, že sa to bude považovať za absolútne dovolené a nekonala by tak, keby sa brániaca strana správala inak. V tejto situácii „klamlivé“ správanie brániacej sa strany je vonkajšia okolnosť vo vzťahu k napadajúcej strane a môže vystupovať ako nepredvídaná udalosť oslobodzujúca napadajúceho od zodpovednosti. Je zjavné, že pri dodržaní určitých podmienok je dovolené ignorovať základné ľudské hodnoty (právo na život, právo na fyzickú nedotknuteľnosť, nedotknuteľnosť vlastníctva...), ale treba byť opatrným a neumožňovať, aby sa stratili najelementárnejšie princípy zodpovednosti. Toto sa vzťahuje na ozbrojený konflikt, kde v dôsledku konfliktu nastane dezorganizácia spoločnosti a dôjde k rozplynutiu individuálnej zodpovednosti.

Napríklad, konflikt v Kuvajte bol nešťastným príkladom toho, že 13.02.1991 letectvo USA zhodilo bomby na úkryt, v ktorom sa nachádzali civilné osoby. Podľa verzie Američanov, v tomto úkryte sa nachádzalo veľké vojenské centrum spojenia, čo Irak dementoval<sup>21</sup>. Pri posudzovaní tohto prípadu, budeme predpokladať, že úkryt vyzeral ako vojenský objekt, aj keď ním nebol a nie je dôvod obviňovať vojakov, ktorí ho bombardovali z ľahostajnosti. Tento prípad môžeme považovať za nepredvídanú udalosť, pokiaľ si štát „neuveďomuje, že jeho správanie nezodpovedá záväzku“<sup>21</sup> neútočiť na civilné osoby.

Bohužiaľ, podobné situácie nie sú výnimkami.

## **Iné okolnosti**

Komisia medzinárodného práva neuviedla iné okolnosti, na ktoré sa dá odvolať, ale poukázala na to, že jej zoznam nie je úplný a že nemôže predvídať budúcnosť. Komisia si v dostatočnej miere uvedomuje vývojový charakter medzinárodného práva a uvedomuje si aj to, že okolnosť, ktorú



teraz nemôžeme považovať za okolnosť oslobodzujúcu od zodpovednosti štátu za konanie a ktorá odporuje medzinárodným záväzkom, sa v budúcnosti ňou môže stať.

A tak možno povedať, že pravdepodobnosť oslobodenia od zodpovednosti za porušenie práva ozbrojených konfliktov má väčšinou len teoretický charakter, lebo právo ozbrojených konfliktov je predovšetkým právo obetí a nie je treba vytvárať ďalšie diery v zákazoch, ktoré ich chránia. Hranice týchto obmedzení boli aj tak dosť silno posunuté, aby sa zohľadnilo to, čo sa veľmi delikátne volá „vojnovou núdzou“.

V každom prípade, pri vylúčení protiprávnosti porušenia na základe vyššie uvedených okolností, nie je treba obmedzovať výplatu kompenzácií<sup>23</sup>.

### **Uplatnenie medzinárodnej zodpovednosti**

Teraz sa chcem venovať dvom prípadom v závislosti od toho, komu bola v dôsledku porušenia práva ozbrojených konfliktov spôsobená škoda ako následok porušenia: štátu alebo súkromnej osobe.

Štát je obeťou porušenia, pokiaľ sa priamou obeťou stal jeden z jeho predstaviteľov alebo orgánov lato sensu: vojak, funkcionár, účastník domobrany... V prípade, že obeťou porušenia sa stane štát, bude treba realizovať medzinárodnú zodpovednosť.

Niektorí tvrdia, že ak sa obeťou porušenia stane súkromná osoba, nemožno sa spoliehať na náhradu škody, lebo súkromná osoba medzinárodno-právnu subjektivitu<sup>24</sup>, ale aj preto, že medzinárodný dohovor neumožňuje hovoriť o existencii práva požadovať náhradu spôsobenej škody.

V mnohých prípadoch medzinárodné právo bezprostredne dáva súkromným osobám právo a zároveň im ukladá povinnosti v rovnakej miere ako je to obsiahnuté vo vnútroštátnom práve a nič neprekáža tomu, aby sa národné súdy bezprostredne naň odvolávali. Princíp používania vnútroštátnych spôsobov obžaloby pred využitím diplomatickej ochrany je založený na téze, že poškodená súkromná osoba sa môže a dokonca sa musí pokúsiť dovoliavať náhrady za porušenie medzinárodného práva v rámci vnútroštátneho zákonodarstva zodpovedného subjektu za porušenie práva.

Na vyčerpanie vnútroštátnych spôsobov obžaloby sa najčastejšie odvoláva pri porušeníach smerujúcich proti cudzincom, ktorí sa nachádzajú na jeho území. Tento jav je v situáciách ozbrojených konfliktov dosť zriedkavý. To neznamená, že by sa táto norma „nedala použiť v prípade škody, ktorú spôsobí cudzincom mimo jeho územia“.

V minulosti o tom polemizovalo niekoľko autorov<sup>25</sup>, ale Komisia medzinárodného práva rozhodla, že súkromné osoby – obeť porušenia práva ozbrojených konfliktov majú právo žiadať náhradu škody bezprostredne od štátu, ktorý zodpovedá za porušenie, pokiaľ existujú vnútroštátne spôsoby obžaloby.

V praxi sa často stáva, že bývalí nepriatelia po ukončení vojny uzatvárajú špeciálne dohody predvídajúce mechanizmy rozhodovania o žalobách o náhrade<sup>26</sup>. Napríklad v súvislosti s kuvajtským konfliktom Bezpečnostná rada vytvorila Fond a Komisiu na výplatu a kompenzáciu

„všetkých strát a škôd spôsobených počas invázie a okupácie Kuvajtu“ Irakom.

Nároky na náhradu škôd sa podávali na Komisii na výplatu kompenzácií vládami nezávisle od toho, kto to požadoval, či fyzické alebo právnické osoby.

V dôsledku toho sa vytvára dojem, že súkromné osoby, ktoré utrpeli škodu, sa nemôžu priamo obrátiť na štát, ktorý je zodpovedný za spôsobenú škodu.

V prípade kuvajtského konfliktu boli dovolené aj individuálne žaloby. Napriek tomu, že vyššie uvedený Fond na výplatu kompenzácií bol otvorený pre vlády a medzinárodné organizácie, Komisia riadiaca Fond nemala nijaké mimoriadne právomoci. A tak poškodené súkromné osoby mohli podávať žaloby o náhradu škody na irackých súdoch alebo na súdoch štátu pôvodu.

Aby sa predišlo dvojnásobným náhradám za tú istú škodu, Komisia navrhla Irackej a ďalším vládam informovať ju ohľadne už vyplatených kompenzácií.

V praxi sa stávalo, že štát, ktorý začal konflikt, podľa svojich možností nahradil škodu. Ak hovoríme o uzatvorení mierovej dohody s Japonskom v roku 1951, ku ktorej došlo v San Francisku, Spojené Štáty poučené skúsenosťami z I. svetovej vojny nechceli požadovať od Japonska reparácie, ktoré nemohlo vyplatiť a ktoré by napomáhali nepriateľstvu medzi víťazom a porazeným.

Ale v praxi úplná náhrada škôd ostáva len teóriou.

V prípade vojny v Kuvajte riaditeľstvo Fondu na výplatu kompenzácií rozhodlo, že osobám slúžiacim v koalíčných ozbrojených silách nebudú vyplatené kompenzácie za škody, ktoré utrpeli v dôsledku svojej účasti v operáciách s výnimkou tých, ktorých zajali irackí vojaci a s ktorými sa zaobchádzalo v rozpore s normami medzinárodného humanitárneho práva.

Vo všeobecnosti Komisia na výplatu kompenzácií stanovila dosť nízku výšku kompenzácií, ktoré sa vyplácali osobám poškodeným v konflikte a nezávisle od toho, či táto škoda vznikla v dôsledku dovoleného aktu vojny alebo nie:

### **Ozbrojený konflikt ktorý nemá medzinárodný charakter.**

Princípy medzinárodnej zodpovednosti, ktoré sa aplikujú v prípade medzinárodných ozbrojených konfliktov, sa používajú aj v prípadoch ozbrojených konfliktov, ktoré nemajú medzinárodný charakter v tej miere, v akej ich reguluje medzinárodné právo. Činy, k spáchaniu ktorých dochádza počas týchto konfliktov, zostávajú porušením medzinárodného práva a za ich spáchanie zodpovedajú štáty. V súvislosti s tým však vznikajú dve konkrétne otázky:

- Či sa vzťahuje osobitný druh zodpovednosti štátu za konanie jeho ozbrojených síl počas medzinárodného ozbrojeného konfliktu aj na ozbrojené konflikty ktoré nemajú medzinárodný charakter?
- Či môžu niešť medzinárodnú zodpovednosť nevládne ozbrojené skupiny, ktoré bojujú proti sebe v ozbrojenom konflikte, ktorý nemá medzinárodný charakter?

## **Použitelnosť princípov medzinárodného ozbrojeného konfliktu pri ozbrojených konfliktoch ktoré nemajú medzinárodný charakter**

Princípy zodpovednosti sú uvedené v článkoch 3 Haagskej konvencie z roku 1907 a 91 Dodatkového protokolu a používajú sa len v prípadoch medzinárodného ozbrojeného konfliktu, pretože ich prameňom sú dokumenty, ktoré sa venujú len týmto situáciám. Vyskytli sa však prípady, keď sa tieto princípy vzťahovali aj na vojnové operácie, ktoré boli uskutočnené vnútri štátu a ich cieľom bolo potlačiť vzbury. Napríklad v prípade žaloby Veľkej Británie proti španielskemu Maroku bolo treba stanoviť zodpovednosť Španielska, ako ochranárskeho štátu časti Maroka, za škodu, ktorú spôsobili britskí príslušníci počas vojenských operácií Španielska proti povstalcov. Právny zástupca Max Chuber, ktorého poverili strany vypracovať správy o tejto otázke, rozhodol, že článok 3 Haagskej konvencie z roku 1907 sa dá použiť v tomto prípade, aj keď sa v ňom nehovorí o vojne stricto sensu: „... ale princíp uvedený v článku 3 sa zaslúži o to, aby ho zvažilil v prípade pravdepodobnej vojenskej akcie mimo rámca vojny“<sup>27</sup>.

Je treba tiež uviesť, že tento záver bol spochybnený vo veci Ker pri ktorého vyšetovaní predseda francúzske – mexickej komisie poukázal na vyššie uvedený citát a povedal, že: „... štáty, ktoré súhlasili s použitím tohto princípu na vojnu, ktorá nemá medzinárodný charakter, nazerali naň ako na nový princíp obmedzenej aplikácie a vôbec nechceli priznať jeho všeobecnú použiteľnosť na všetky prípady medzinárodnej zodpovednosti za činy, ktoré boli spáchané ozbrojenými silami“<sup>28</sup>.

A tak čin, ktorý spáchajú vojaci počas občianskej vojny, sa ešte nepovažuje za predmet princípov medzinárodnej vojny sformulovaný v roku 1907. Sporné otázky sa môžu vyriešiť len za pomoci všeobecných princípov, ktoré všeobecne regulujú podmienky medzinárodnej zodpovednosti štátov za konanie svojich predstaviteľov.

Z tohto vyplýva, že v prípade ozbrojeného konfliktu ktorý nemá medzinárodný charakter, štát zodpovedá len všeobecne, čo zahŕňa konanie ultra vires jeho ozbrojených síl, a nie konanie, ktorého sa dopustili konkrétne osoby zo sústavy ozbrojených síl.

## **Problém medzinárodnej zodpovednosti nevládných ozbrojených zoskupení**

Tomuto problému z hľadiska zodpovednosti štátu bola po prvýkrát venovaná pozornosť v prípade povstania. Poznáme existujúce riešenia: po prvé, štát nezodpovedá za porušenie medzinárodného práva povstalcami, pokiaľ sa im nepodarí zmocniť vlády. V tejto situácii sa konanie povstalcov prirovnáva ku konaniu súkromných osôb i za ich konanie nezodpovedá štát, ktorý by mal zodpovedať len za konanie svojich orgánov<sup>29</sup>; po druhé, v prípade úspechu povstania, štát zodpovedá ako za konanie predchádzajúcej vlády, tak aj za konanie povstalcov<sup>30</sup>.

Je možné, že tieto princípy nie sú bezchybné, ale stále sa aplikujú skoro v nezmenenej podobe prakticky aj teoreticky.

Pokiaľ štát z právneho hľadiska nesie medzinárodnú zodpovednosť za konanie povstalcov len v prípade ich víťazstva, viete si predstaviť, aby povstalecké hnutie malo vlastnú medzinárodnú zodpovednosť v prípade

porážky povstania? Komisia medzinárodného práva pripúšťa, aby „orgány povstaleckého hnutia a osoby, ktoré konajú v jeho mene, neboli orgánmi štátu, ale orgánmi povstaleckého hnutia, a mohli konať, v dôsledku čoho samotné povstalecké hnutie bude mať medzinárodnú zodpovednosť...“

Je známe, že normy práva ozbrojených konfliktov, zaväzujú nielen štáty, ale aj tých, ktorí konajú v rámci ozbrojeného konfliktu alebo sú jeho obeťami. A tak sa môžeme domnievať, že povstalecké hnutie má vlastnú medzinárodnú zodpovednosť, aj keď to v praxi nehrá nijakú rolu, pretože toto hnutie alebo víťazí, a vtedy jeho medzinárodnú zodpovednosť pohltí zodpovednosť štátu, alebo prehrá a jeho medzinárodná zodpovednosť ako aj samotné hnutie zaniká.

V roku 1948 počas konfliktov medzi židmi a arabmi v Palestíne, Bezpečnostná rada vyzvala strany uzavrieť prímerie a zdôraznila, že „zodpovednosť poniesie tá strana, ktorá nedodrží podmienky tohto prímeria“. Bezpečnostná rada tak nepriamo priznala medzinárodnú spôsobilosť neštátnych a napoly štátnych štruktúr.

---

1 Obsah článku 3 Haag. konvencie, Dokumenty ke studiu medzinárodného práva, Dr. Antoním Hobza, Praha

1931, str. 385

2 Obsah článku 91, Ženevskej konvencie a dodatkové protokoly, Bratislava 1992, str. 232 a nasl.

3 projekt článkov Komisií medzinárodného práva o zodpovednosti štátov, čl. 5

4 Projekt článkov Komisií medzinárodného práva o zodpovednosti štátov, čl. 10

5 Projekt článkov Komisií medzinárodného práva o zodpovednosti štátov, čl. 8

6 CIJ, Rec. 1986, r. 64-65

7 Projekt o zodpovednosti štátov, článok 6

8 Conventions, Commentaire, III, str. 664

9 O zákaze ozbrojených represíí pozri., napríklad, Deklaráciu VZ OSN o priateľských vzťahoch, princíp 1, odšavec 6, A/Rés.2625(XXV), 24 octobre 1970

10 Doc. ONU, S/PV 2818, 14 juillet 1988, provisoire, str. 56

11 Projekt článkov o zodpovednosti štátov, článok 32

12 Haagska konvencia, čl. 43

13 Ženevskej konvencie, spoločné články 8, 8, 8, 9; Haagske ustanovenie, článok 23ž

14 Ženevskej konvencie I. článok 34

15 Ženevskej konvencie: I, 50, II, 51, III, 130, IV, 147

16 Ženevskej konvencie IV, článok 49, časť 2

17 Haagska konvencia z r. 1954, článok 4, ods. 2

18 Dodatkový protokol I, článok 62, ods. 1

19 Projekt článkov, čl. 31

20 Salmon J. L'intention en matière de responsabilité internationale.-Mélanges Virally, Paris, Pédone, 1991,

str. 422

21 US Department of Defence Report... loc.cit..., str. 626, KEEsing,s record of World Eventa, 1991, r. 37984

22 Projekt Komicii medzinárodného práva, článok 31, ods. 1

23 Projekt Komisie medzinárodného práva o zodpovednosti štátov, článok 35

24 Sandoz Y. Les dommages illicites... loc.cit., str.146-147; por. Tie6 Sgimoda case, District Crt. Of Tokio,

7 Dec. 1963, ILR, 32, 636-638; vid' tiež 639

25 Parry Cl. Some Considerations upon the Protection of Individual in International Law. – RCADI, 1956, II,

T. 90, r.688; Amerasinghe C.F.State Responsibility for Injuries to Aliens. Oxford, Clarendon Press,

1967,

r. 185-187

26 Pozri zriadenie zmiešaných arbitrážnych súdov podľa Versailleského dohovoru z r. 1919 (článok 304)

a Lozanského dohovoru z r. 1923 (články 92 a nasl.) alebo vytvorenie / zriadenie sprostredkovateľských

komisii podľa mierového dohovoru s Talianskom z r. 1947 (článok 83); pozri tiež mierový dohovor uzavretý medzi džžavami a Japonskom 08.09.1951 – články 14 a nasl., MB, 5 septembre 1952 et 27 juin 1953; RTNU, 136  
27 Rapport du 1er mai 1925, RSA, II, r. 645  
28 Správa M.L.Strizovera z Inštitútu Medzinárodného práva z 8.02.1926 – Annuaire de l' Institut 1927, t.I, str. 455 et. ss., medzi nimi 462-463...  
29 Projekt článkov o zodpovednosti štátov, článok 14  
30 (tam tiež článok 15)

## Resumé

Porušenie práva ozbrojených konfliktov prináša so sebou sankcie, ktoré sa ukladajú prostredníctvom aplikácie klasických noriem zodpovednosti štátov, pokiaľ normy porušil štát, alebo celého radu medzinárodného trestného práva, ak bola naplnená skutková podstata medzinárodného trestného činu.

Klasická medzinárodná zodpovednosť a trestná medzinárodná zodpovednosť sa navzájom neprelínajú ani nevylučujú. V každej z nich je vlastná sféra aplikácie, a niekedy dochádza k tomu, že z porušenia práva ozbrojeného konfliktu vyplýva zodpovednosť štátu porušiteľa, ale nie medzinárodná trestná zodpovednosť alebo naopak, vyplývajú obidve zodpovednosti súčasne. Závisí to od toho, či sa konkrétne porušenie považuje len za protiprávne konanie štátu alebo aj za medzinárodný trestný čin. A práve problematikou zodpovednosti bojujúcich štátov sa autor zaoberá vo svojej práci.

## Summary

The violation of the armed conflict law causes sanctions that are imposed through application of classic state responsibility standards as far as the standards have been violated by the state, or a whole range of international criminal law standards, if the subject matter of an international criminal act has been fulfilled. The classic international responsibility and the criminal international responsibility do neither inosculate nor exclude mutually. In each of them, there is a proper sphere of application and sometimes it occurs that from the armed conflict law violation there arises responsibility of the law breaker's state but not its international criminal responsibility or sometimes both responsibilities arise at the same time. It depends whether the particular standard violation is regarded only as an irregular state act or an international criminal act. In this work, the author deals exactly with the problems of responsibility of the fighting states.

## Literatúra

1. Čepelka, Č., David, V.: Úvod do teorie mezinárodního práva, Brno 1983
2. Hobza, A.: Dokumenty ke studiu mezinárodního práva, Praha 1931
3. Ženevská konvencia a dodatkové protokoly, Bratislava 1992
4. Deklarácia VZ OSN o priateľských vzťahoch, A/Rés.2625(XXV) publikovaná 24.10. 1970

5. Doc. ONU, S/PV 2818, publikovaný 14.7.1988
6. Malenovský, J.: Mezinárodní právo veřejné – obecná část, Brno 1993
7. Mencer, G.: Nové mezinárodní humanitární právo, Praha 1983
8. Mráz, S.: Základy mezinárodního práva veřejného, Akadémia PZ SR, Bratislava 1996
9. Mráz, S.: Humanitárne právo, in SAMO č.2/1998
10. Outrata, V.: Mezinárodní právo veřejné, Praha, 1960
11. Parry, Cl. Some Considerations upon the Protection of Individual in International Law. – RCADI, 1956, II,
12. Amerasinghe C.F.State Responsibility for Injuries to Aliens. Oxford, Clarendon Press, 1967
13. Potočný, M.: Mezinárodní právo veřejné – zvláštní část, Praha 1996
14. Salmon, J. L'intention en matière de responsabilité internationale.-Mélanges Virally, Paris, naklad. Pédone, 1991
15. Tomko, J.: Medzinárodné verejné právo, Bratislava 1988

## **Kontakt**

JUDr. Stanislav Mráz, CSc.  
Univerzita Komenského  
Právnická fakulta  
Bratislava

## **Funkčná klasifikácia výdavkov štátneho rozpočtu Slovenskej republiky ako predpoklad jej začlenenia do medzinárodných ekonomických štruktúr**

**Ing. Kornélia Beličková, PhD. – Ing. Erika Neubauerová, PhD. – Ing. Alena Zubaľová, CSc.<sup>81</sup>**

---

### **1. Verejný sektor je charakteristický tým, že je financovaný z verejných zdrojov – verejných rozpočtov.**

Sústavu verejných rozpočtov v SR tvoria [1]:

- štátny rozpočet,
- rozpočty vyšších územných celkov,
- rozpočty obcí,
- rozpočty štátnych a iných verejných fondov,
- rozpočty rozpočtových a príspevkových organizácií,
- rozpočet Slovenského pozemkového fondu,
- rozpočet Národného úradu práce,
- rozpočet Fondu národného majetku,
- rozpočet Sociálnej poisťovne,
- rozpočty zdravotných poisťovní,
- v Návrhu štátneho rozpočtu SR sa počíta s rozpočtami verejných vysokých škôl a rozpočtom Slovenskej konsolidačnej, a. s.

Štátny rozpočet ako základný ekonomický nástroj v rukách vlády je aj finančný plán, v ktorom sa porovnávajú všetky predpokladané verejné príjmy a verejné výdavky za určité časové obdobie. V nasledujúcich častiach sa budeme bližšie zaoberať práve verejnými výdavkami.

Verejné výdavky predstavujú použitie získaných rozpočtových príjmov v rámci rozdeľovacej funkcie verejných rozpočtov, alebo proces ich vynakladania, či proces financovania verejných statkov. Objem verejných výdavkov je súhrnom všetkých verejných rozpočtov, kde dominantné postavenie má štátny rozpočet. V schválenom verejnom rozpočte (takto ho nazýva Ministerstvo financií SR) na rok 2002 sa stanovil schodok na úrovni 3,5% z HDP, v roku 2003 na úrovni 3,7% z HDP. Na rok 2004 sa predpokladá schodok 4,6% z HDP.

Rozpočtovaný deficit verejnej správy vyjadrený v metodike ESA 95 predstavoval 5,3% z HDP. Koncom roka 2002 sa očakávalo jeho zvýšenie nad 7%, čo mali spôsobiť zmenené hodnoty finančných transakcií najmä v súvislosti s použitím príjmov z privatizácie. Skutočná hodnota vykázaná v návrhu štátneho záverečného účtu Slovenskej republiky za rok 2002 je 7,2%, keď absolútne schodok dosiahol 77,8 mld. Sk.

Dôležitú východiskovú základňu pre stanovenie cieľov vo verejných financiách predstavuje predpoklad vývoja rozpočtového hospodárenia jednotlivých prvkov verejnej správy. Z hľadiska štruktúry verejnej správy sa do roku 2005 predpokladá nasledujúci vývoj výsledkov hospodárenia:

---

<sup>81</sup> Ing. Kornélia Beličková, PhD., Ing. Erika Neubauerová, PhD., Ing. Alena Zubaľová, CSc. – Katedra financií Národohospodárska fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave

v mld. Sk

	rozpočet	predikcia		
	2002	2003	2004	2005
<b>Štátny rozpočet</b>	-38,0	-56,8	-51,4	-44,1
<b>Štátne fondy</b>	2,0	2,8	2,9	2,5
<b>Rozpočet územ. samospráv</b>	-0,3	0	0	0
<b>Sociálna poisťovňa</b>	-0,4	0,6	-5,7	-8,8
<b>Zdravotné poisťovne</b>	-0,7	-2,0	0	0
<b>NÚP</b>	0,5	1,6	1,8	1,9
<b>FNM a SPF</b>	0	0,9	0,3	0,4

Zdroj: Strednodobý finančný vývoj na roky 2002-2005

Najvyššou mierou sa na deficite verejnej správy bude naďalej podieľať **štátny rozpočet**. V snahe o väčšiu transparentnosť a realnosť rozpočtu sú do rozpočtových výdavkov zahrnuté aj náklady na reštrukturalizáciu bánk. Umožňuje sa tak reálnejšie stanovenie výšky deficitu v štátnom rozpočte.

Dôležitou zmenou v štruktúre rozpočtového hospodárenia je tiež realizácia reformy verejnej správy a decentralizácie. V nadväznosti na zákon NR SR č. 302/2001 Z. z. o samospráve vyšších územných celkov vznikli vyššie územné celky, ktorých rozpočty sa stali novým prvkom verejnej správy [2].

Predikcia príjmov a výdavkov **rozpočtov územných samospráv** na obdobie rokov 2003-2005 hovorí o zvýšení ich úrovne najmä v dôsledku finančného krytia prenesených kompetencií formou účelovej decentralizačnej dotácie zo štátneho rozpočtu do rozpočtov obcí a vyšších územných celkov. Výraznejšie posilnenie vlastných príjmov rozpočtov územných samospráv a následne zníženie decentralizačnej dotácie sa predpokladá v rámci realizácie 2. etapy fiskálnej decentralizácie od roku 2004.

V súhrnom hospodárení **štátnych fondov** sa v ďalších rokoch predpokladajú prebytky, ktorých podstatu tvoria prebytky Štátneho fondu likvidácie jadrovej energetiky a nakladania s vyhoreným jadrovým palivom a rádioaktívnymi odpadmi v dôsledku akumulácie pravidelných legislatívne stanovených príjmov z príspevkov prevádzkovateľov jadrových zariadení.

Pri hospodárení **Sociálnej poisťovne** v rokoch 2003-2005 sa vychádza z predpokladu priaznivejšieho vývoja príjmov z poistného, ktoré by malo vzrásť jednak z dôvodu rastu priemerných nominálnych miezd ako aj predpokladaného poklesu miery nezamestnanosti. Od roku 2004 v prípade platnosti niektorých zásad schváleného zákona o sociálnom poistení sa vo výdavkoch prejavujú úpravy tohto zákona, ktoré určujú novú konštrukciu dôchodkových dávok a nový mechanizmus zvyšovania dôchodkov. Vývoj hospodárenia Sociálnej poisťovne bude teda ovplyvnený realizáciou dôchodkovej reformy.

V rámci hospodárenia **Národného úradu práce** sa očakáva prebytkové hospodárenie. Vychádza sa pritom zo skutočnosti, že budú narastať príjmy z poistenia v nadväznosti na prognózovaný rast miezd a znižovanie nezamestnanosti.



Vyrovnané hospodárenie **zdravotných poisťovní** je podmienené realizáciou výdavkov v závislosti od vytvorených zdrojov v systéme zdravotného poistenia. Reformné kroky a legislatívne zmeny týkajúce sa zdravotnej starostlivosti, liečebného poriadku a cenových predpisov, by mali postupne vyriešiť finančné problémy súčasného systému a vybudovanie systému s vyrovnaným hospodárením.

Hospodárenie **Slovenského pozemkového fondu** sa predpokladá vyrovnané, pričom príjmy a výdavky sa prognózujú na úrovni cca 0,4 mld. Sk.

Vo **Fonde národného majetku** sa tiež predpokladá vyrovnaná bilancia. V roku 2003 sa očakávajú príjmy z uzavretých ako aj z nových zmlúv. V ďalších rokoch sa predpokladané príjmy z predaja majetku na základe už uzavretých zmlúv môžu zvýšiť o príjmy získané z doprivatizovaných častí sieťových odvetví.

**2. V nadväznosti na zmenu politických, spoločenských a vývojových podmienok Slovenska sa zvyšovali technické požiadavky na prípravu rozpočtu** a na pracovníkov zodpovedných za jeho implementáciu vo vládných inštitúciách. Dovtedy používané metódy prípravy rozpočtu narážali na veľké množstvo informačných a analytických prekážok a prestali vyhovovať daným podmienkam.

K dôležitým krokom, ktoré bolo potrebné v týchto súvislostiach vykonať, patrili zmeny v oblasti prípravy rozpočtu, najmä rozšírenie informačnej základne, a tým aj priestoru pre rozhodovanie prostredníctvom novej rozpočtovej klasifikácie a úplné spracovanie rozpočtu výpočtovou technikou. Ďalšou závažnou úlohou bola postupná úprava v tom čase platnej legislatívy v nadväznosti na platnosť novej rozpočtovej klasifikácie. ***Ako prvoradé sa teda ukázalo vytvorenie novej rozpočtovej klasifikácie, čo vyplývalo z prechodu k trhovej ekonomike a začlenenia Slovenskej republiky do medzinárodných organizácií, a to si vyžadovalo i zmenu triedenia príjmov a výdavkov rozpočtu tak, aby boli porovnateľné s medzinárodnými štandardmi.***

Transformácia **odvetvového** členenia v roku 1995 na medzinárodne používaný systém, nebola tak naliehavá. Preto sa rozhodlo ponechať pre tvorbu rozpočtu na rok 1996 dovtedy platné odvetvové členenie s tým, že sa v ňom vykonali úpravy rešpektujúce zmeny, ku ktorým došlo od vydania rozpočtovej skladby platnej od 1.1.1994. Klasifikáciu však bolo potrebné čo najskôr prehodnotiť a rozšíriť o klasifikácie funkcií (funkčnú klasifikáciu) a prevádzok (prevádzkovú klasifikáciu), ktoré by triedili funkcie a prevádzky všetkých ministerstiev a ostatných orgánov centrálnej a miestnej vlády. Funkčná klasifikácia by tak mala slúžiť pre triedenie operácií (funkcií) na ministerstvách a organizáciách. Ďalej bolo potrebné vytvoriť v rámci nej prevádzkové triedenie (programy, opakujúce sa činnosti a rozvojové projekty). Tieto práce sa mali vykonávať v úzkej spolupráci Ministerstva financií SR s ostatnými ministerstvami a organizáciami. Najnaliehavejšou úlohou z hľadiska postupu prác na tvorbe novej komplexnej rozpočtovej klasifikácie bolo nahradenie v tom čase používaného položkového členenia novým triedením príjmov a výdavkov podľa ich ekonomického charakteru – **ekonomickou** klasifikáciou. Základným cieľom ekonomickej klasifikácie bolo zabezpečiť prehľadnosť a prepojenosť v zaznamenávaní vládných príjmov a výdavkov (na úrovni centrálnej vlády – štátny rozpočet i miestnej vlády – miestne rozpočty), uľahčiť rozhodovanie a ekonomické analýzy, umožniť presnosť odhadu a evidencie vládných finančných operácií. Klasifikácia výdavkov okrem toho plnila legislatívne požiadavky na

zostavenie a proces schvaľovania rozpočtu a uľahčovala programovanie opakujúcich sa vládnych operácií a investícií.

Klasifikácia triediaca platby podľa ich ekonomického charakteru bola konštruovaná tak, aby spĺňala tieto ciele a vyhovovala rovnako požiadavkám ekonomických analýz (skúmanie tlaku rôznych výdavkov v ekonomike), technických aspektov (presná kalkulácia vstupov), účtovania a kontroly vládnych operácií, ako aj požiadavkám na zostavenie národných účtov.

Jej univerzálnosť a jednotnosť umožnila koordinovanú rozpočtovú politiku v celej sústave verejných rozpočtov. Mala byť záväznou pre štátny rozpočet, rozpočty ministerstiev a ostatných ústredných orgánov štátnej správy, ďalších štátnych orgánov a právnických osôb, ktoré majú pre tieto účely postavenia ústredných orgánov, rozpočty štátnych účelových fondov, rozpočty obcí a rozpočty rozpočtových organizácií štátu a obcí.

**Príjmová i výdavková klasifikácia bola zložená zo štyroch úrovní: hlavná kategória, kategória, položka a podpoložka.** Každá hlavná kategória sa delí na kategórie, každá kategória na položky, ktoré sú tvorené z viacerých podpoložiek. Ekonomická klasifikácia na úrovni hlavných kategórií a kategórií predstavovala medzinárodne uznaný štandard. Roztriedenie na položky a podpoložky zohľadňovalo potreby a špecifiká Slovenska.

Hlavné kategórie a kategórie všeobecne, sú určené najmä pre makroekonomické a sektorové analýzy vládnych finančných operácií. Položky a podpoložky slúžia účelom tvorby rozpočtu a účtovníctvu. Podpoložky sa delia na štandardné – používané na zachytenie vstupov v rozpočte väčšiny subjektov a neštandardné – líšiace sa od užívateľa klasifikácie k užívateľovi s slúžiace na podchytenie neštandardných vstupov.

Pôvodným zámerom pri tvorbe rozpočtovej klasifikácie bolo zapracovanie všetkých podpoložiek do jej znenia. Za tým účelom sa v rámci pripomienkového konania a realizovaných konzultačných seminárov definoval celý rad podpoložiek s tým, že sa uvedú v rozpočtovej klasifikácii a štandardné od neštandardných sa odlišia číselnými kódmi. V priebehu ďalších prác sa od tohoto zámeru upustilo najmä preto, že je nereálne podchytiť všetky, najmä neštandardné podpoložky vzhľadom na ich rozsah a rôznorodosť a začlenenie aj neštandardných podpoložiek do klasifikácie mohlo viesť k jej neprehľadnosti a sťaženej orientácii väčšiny ukazovateľov.

Preto ekonomická klasifikácia obsahuje iba štandardné podpoložky, definované na základe stupňa poznania ich rozsahu, charakteru a počtu užívateľov v etape prípravy tohto dokumentu.

Nakoľko však každý príjem alebo výdavok je potrebné zaradiť na príslušnú podpoložku a pod správnu položku, každá rozpočtujúca organizácia, ktorá by nenašla pri tvorbe svojho rozpočtu zodpovedajúce podpoložky v štandardných, bola povinná doplniť neštandardné, vystihujúce jej špecifické príjmy či výdavky. S cieľom poskytnúť informáciu o neštandardných podpoložkách, ktoré sa definovali v spolupráci s ústrednými orgánmi, ministerstvo financií spracovalo orientačný prehľad neštandardných podpoložiek. Prehľad má informačný charakter z hľadiska rozsahu i formulácie podpoložiek. Pri rozpočtovej potrebe vytvoríť neštandardnú podpoložku organizácia buď použila textovo a obsahovo vyhovujúce podpoložky z tohto prehľadu, alebo si vytvorila príslušné nové a charakteru platby zodpovedajúce podpoložky sama. Vytvorenie novej položky bolo možné len so súhlasom ministerstva financií.

Klasifikácia vládnych výdavkov podľa ekonomických charakteristík ukazuje druhy operácií, ktorými vláda vykonáva svoje funkcie a zaznamenáva ich dopady mimo vlády na trhu s tovarmi a službami, na finančných trhoch a v rozdeľovaní príjmov. Pri triedení výdavkov sa v zásade rozlišujú bežné a kapitálové výdavky a v rámci týchto dvoch hlavných kategórií transfery rôznym okruhom príjemcov, v samostatnej hlavnej kategórii sa klasifikuje poskytovanie nových a splácanie prijatých úverov a účasť na majetku. Nová ekonomická klasifikácia je výdavkov je konštruovaná tak, aby obsahovala podrobné vstupy nakupované na vykonanie operácií.

### Vývoj v roku 1997

Usmernenie niektorých oblastí pre rok 1996 sa dotýka prípadu, ak organizácia vytvárala pracovné miesta za účelom vykonávania verejnoprospešných prác, na ktoré jej príslušný úrad práce poskytol finančný príspevok na úhradu nákladov na mzdy a poistné, poskytnuté prostriedky sa považovali za mimorozpočtové zdroje. V roku 1996 bolo potrebné vytvoriť na ich evidenciu neštandardnú podpoložku pod položkou 311 – Tuzemské granty. Pre rok 1997 bola na tieto účely vytvorená štandardná podpoložka 31105. Nové položky a štandardné podpoložky v ekonomickej klasifikácii bolo možné využiť až pri návrhu rozpočtu na rok 1997.

Čo sa týka odvetvovej klasifikácie, vzhľadom na predpokladanú transformáciu odvetvového členenia na medzinárodne používaný systém sa pre rok 1997 táto klasifikácia v podstate nezmenila, s výnimkou niektorých úprav súvisiacich s organizačnými zmenami a kompetenciami štátnych orgánov a organizácií.

V ekonomickej klasifikácii sa pre spracovanie návrhu rozpočtu na rok 1997 vykonali úpravy vyplývajúce najmä z väčšej informovanosti oproti obdobiu jej tvorby. Došlo k vypusteniu, resp. zlúčeniu niektorých štandardných podpoložiek a naopak k štandardizácii celého radu iných, k rozšíreniu názvov i obsahu niektorých doterajších štandardných podpoložiek s cieľom sústrediť výdavky rovnakého ekonomického charakteru a uvoľnené kódy využiť pre ďalšie podpoložky, resp. tam, kde to bolo možné ponechať ich voľné pre potreby úprav v ďalších rokoch. Vytvorenie niektorých podpoložiek sa viazalo k povinnosti štátnych fondov zostavovať svoje rozpočty podľa rozpočtovej klasifikácie.

### Vývoj v roku 1998

V rozpočtovej klasifikácii platnej pre rozpočtový rok 1998 dochádza v rámci organizačnej klasifikácie k zmene kódovania rozpočtových kapitol a štátnych fondov. Nové dvojmiestne kódy v intervale od 01 po 99 boli zvolené tak, aby nenarušali iné číselníky používané v štatistickom systéme SR. Jednotlivé rozpočtové kapitoly boli zoskupené podľa charakteru ich postavenia v spravovaní štátnych záležitostí. V rámci jednotlivých dekád boli vytvorené rezervy v číselných pozíciách, čím sa vytvorila možnosť reagovať na organizačné zmeny v budúcnosti.

V súlade s potrebou priblíženia sa k medzinárodnému štandardu stále pretrvávala potreba nahradenia odvetvovej klasifikácie klasifikáciou funkčnou. Nakoľko sa však počas prác na funkčnej klasifikácii ukázalo, že jej príprava je náročnejšia, ako sa pôvodne predpokladalo, zostala pre rozpočtový rok 1998 v platnosti odvetvová klasifikácia, v ktorej najmä z dôvodu jej „dožívania“ došlo len k menším úpravám.

## Vývoj v roku 2001

V roku 2000 vydalo Ministerstvo financií SR opatrenie, ktorým sa ustanovila rozpočtová klasifikácia. [Opatrenie Ministerstva financií Slovenskej republiky z 5. apríla 2000] Toto opatrenie sa malo prvýkrát použiť pri zostavovaní návrhu rozpočtu na rok 2001, pričom pre sledovanie a vykazovanie údajov rozpočtu na rok 2000 sa použila rozpočtová klasifikácia platná pri zostavovaní rozpočtu na rok 2000. Toto opatrenie nadobudlo účinnosť 1. júna 2000 a zrušil sa ním výnos Ministerstva financií SR č. 41/985/1995 z 21. decembra 1995 o rozpočtovej klasifikácii.

V rámci tohoto opatrenia sa tiež ustanovilo, že rozpočtová klasifikácia obsahuje organizačnú klasifikáciu, označenie druhu rozpočtu, odvetvovú klasifikáciu a ekonomickú klasifikáciu.

Cieľom pre návrh štátneho rozpočtu bolo získať podrobné údaje podľa odvetvovej a ekonomickej klasifikácie. **Najmä ekonomická klasifikácia a jej systém kódovania umožnil Ministerstvu financií SR vytvoriť rôzne výstupné zostavy za štátny rozpočet, ktoré poskytlí vláde a parlamentu prehľad o vládnych príjmoch, očakávaných mimorozpočtových zdrojoch a smerovaní výdavkov a vytvorili tak podmienky pre kvalifikované rozhodovanie.**

## Vývoj v roku 2002

V roku 2001 vydalo Ministerstvo financií nové opatrenie, ktorým sa ustanovuje rozpočtová klasifikácia, a ktorým sa zrušilo opatrenie z 5. apríla 2000. [Opatrenie Ministerstva financií Slovenskej republiky z 25. apríla 2001] Nové opatrenie nadobudlo účinnosť 1. mája 2001 a ustanovilo sa ním, že rozpočtová klasifikácia bude obsahovať:

- organizačnú klasifikáciu
- označenie druhu rozpočtu
- funkčnú klasifikáciu
- ekonomickú klasifikáciu.

Zatiaľ čo ekonomická klasifikácia sa uplatňuje tak v oblasti rozpočtových príjmov ako i výdavkov, **funkčná klasifikácia umožňuje sledovať len výdavky verejnej správy podľa ich účelu a medzinárodné porovnávanie.**

### **3. Prvýkrát sa komplexne použila funkčná klasifikácia výdavkov štátneho rozpočtu pri zostavení návrhu štátneho rozpočtu na rok 2002.**

Klasifikácia funkcií vlády (The Classification of Functions of Government – COFOG) predstavuje jednu zo štyroch klasifikácií, [**COICOP** – klasifikácia výdavkov obyvateľstva, **COFOG** – klasifikácia výdavkov štátnej správy, **COPP** – klasifikácia výdavkov finančných a nefinančných organizácií, **COPNI** – klasifikácia neziskových organizácií, ktoré sa označujú ako klasifikácie výdavkov podľa účelu]. Považuje sa za detailnú klasifikáciu funkcií vlády, alebo sociálno-ekonomických cieľov, ktoré majú jednotky verejnej správy za cieľ dosahovať prostredníctvom rôznych druhov výdavkov.

COFOG poskytuje klasifikáciu týkajúcu sa výdavkov vlády na funkcie, o ktorých skúsenosti ukazujú, že spadajú do všeobecného záujmu a ktoré je možné upraviť na široký výber analytických použití. Funkcie vlády sa pri použití COFOG klasifikujú použitím trojúrovňovej schémy. Existuje desať prvoúrovňových, alebo dvojčíselných kategórií, ktoré sa nazývajú divízie. Ako príklad možno uviesť vzdelávanie (divízia 09) alebo sociálnu ochranu (divízia 10). V rámci každej divízie je viacero skupín, alebo trojčíselných kategórií, napríklad stredoškolské vzdelávanie

(092) a rodina a deti (104). V rámci každej skupiny je jedna alebo viacero tried, alebo štvorčíselných kategórií, ako napríklad nižšie stredoškolské vzdelanie (0921) alebo invalidita (1012). COFOG tiež umožňuje časové skúmanie trendov výdavkov vlády na konkrétne funkcie. Konvenčné finančné výkazy vlády spravidla nie sú vhodné na tieto účely, pretože umožňujú vidieť len organizačné štruktúry vlády. Organizačné zmeny môžu časové rady skresliť, a tiež v určitom čase môžu byť niektoré organizácie zodpovedné za viac než jednu funkciu a zodpovednosť za jednu funkciu môže byť rozdelená medzi viacero organizácií.

Ak by napríklad vláda zriadila nové oddelenie, ktoré by zlučovalo niektoré z funkcií, ktoré boli dovtedy spravované viacerými oddeleniami alebo na viacerých úrovniach vlády, na porovnanie výdavkov na tieto účely v priebehu času by nebolo možné použiť bežné finančné výkazy vlády.

**COFOG má tiež významnú funkciu pri používaní klasifikácie na realizáciu medzinárodných porovnaní do toho rozsahu, do akého sú vlády zapojené do hospodárskych a sociálnych funkcií. Tak ako sa COFOG vyhýba problémom organizačných zmien v jedinej vláde, tak sa vyhýba aj problémom organizačných rozdielov medzi krajinami.**

Funkčná klasifikácia sa ďalej používa na rozlíšenie jednotlivých a spoločných služieb poskytovaných verejnou správou. Funkcie COFOG sú definované tak, aby predstavovali jednotlivú alebo spoločnú spotrebu, ale nie oboje naraz. Preto je každá trieda označená „CS“ ako označenie triedy za kolektívne služby alebo „IS“ pre označenie triedy za jednotlivé služby.

Klasifikované položky by mali predstavovať jednotlivé transakcie. Každému nákupu tovaru alebo služieb, výplatu mzdy, prevodu alebo inému výdavku by mal byť priradený kód COFOG v súlade s funkciou, ktorej transakcia patrí. Vo všeobecnosti však nebude pre väčšinu výdavkov možné použiť transakcie ako klasifikačné položky.

Pre všetky analytické účely nemôže slúžiť jediná transakcia. Rozsah každej funkcií v COFOG môže byť širší alebo užší, a zahrnuté by mohli byť úplne odlišné funkcie. Napríklad, výdavky na zdravotné školy sú v systéme COFOG klasifikované ako vzdelávanie a nie ako zdravie. Taktiež výskum a vývoj by mohli byť samostatnou funkciou, ale v COFOG sa výdavky na výskum a vývoj špecifikujú podľa funkcie, ktorej cieľu výskum a vývoj najbližšie slúži.

Administratívne výdavky na všeobecné služby vykonávané ministerstvami alebo jednotkami v rámci ministerstiev, by mali byť klasifikované na najdetailnejšej možnej úrovni. Ide najmä o personálne služby, účtovné a revízne služby, dodávateľské a nákupné služby, počítačové služby a služby spracovania údajov, a podobne. Ak administratívne výdavky zasahujú do dvoch alebo viacerých tried, mali by sa tieto rozdeliť do príslušných tried, ak to nie je možné, celková suma by mala byť priradená do tej triedy, ktorá zodpovedá za najväčšiu časť celkových výdavkov

**4. Funkčná klasifikácia umožňuje sledovanie trendov vládných výdavkov za určité obdobie a jej cieľom je tiež pomôcť pri prognózovaní budúcich výdavkov. Jej základným princípom je rozdelenie výdavkov štátneho rozpočtu podľa funkcií, ktoré štát plní. Na rozdiel od odvetvovej klasifikácie, ktorá triedi výdavky podľa odvetví, funkčná klasifikácia je vhodnejšia na neskreslené medzinárodné porovnanie. Zároveň by toto rozdelenie výdavkov malo**

**neutralizovať aj možné organizačné zmeny v rámci štátu tak, aby sa neskršľovali porovnávaná výdavkov s predchádzajúcimi rokmi.**

Klasifikácia vládnych výdavkov je spracovaná do štyroch úrovní – oddiel, skupina, trieda a podtrieda, pričom podtriedy sa môžu rozširovať. Skladá sa z 10 oddielov, 69 skupín, 124 tried a 100 podtried. Oddiely predstavujú široké ciele vlády, zatiaľ čo skupiny alebo triedy podrobne uvádzajú spôsoby, ktorými sa tieto široké ciele dosahujú.

## **01 VŠEOBECNÉ VEREJNÉ SLUŽBY**

---

- 01.1 *Výdavky verejnej správy, finančná a rozpočtová oblasť, zahraničná oblasť*
- 01.1.1 *Výdavky verejnej správy*
- 01.1.2 *Finančná a rozpočtová oblasť*
- 01.1.3 *Zahraničná oblasť*
- 01.2 *Zahraničná hospodárska pomoc*
- 01.2.3 *Hospodárska pomoc rozvojovým krajinám a krajinám v procese transformácie*
- 01.2.4 *Hospodárska pomoc smerovaná prostredníctvom medzinárodných organizácií*
- 01.3 *Všeobecné služby*
- 01.3.1 *Všeobecné personálne služby*
- 01.3.2 *Rámcové plánovacie a štatistické služby*
- 01.3.3 *Iné všeobecné služby*
- 01.4 *Základný výskum*
- 01.4.0 *Základný výskum*
- 01.5.0 *Výskum a vývoj v oblasti všeobecných verejných služieb*
- 01.4.0 *Výskum a vývoj v oblasti všeobecných verejných služieb*
- 01.6.0 *Všeobecné verejné služby inde neklasifikované*
- 01.5.0 *Všeobecné verejné služby inde neklasifikované*
- 01.7.0 *Transakcie verejného dlhu*
- 01.6.0 *Transakcie verejného dlhu*
- 01.8.0 *Transfery všeobecnej povahy medzi rôznymi úrovňami verejnej správy*
- 01.7.0 *Transfery všeobecnej povahy medzi rôznymi úrovňami verejnej správy*

## **02 NÁRODNÁ OBRANA A JEJ SLUŽBY**

- 02.1 *Vojenská obrana*
- 02.1.0 *Vojenská obrana*
- 02.2 *Civilná ochrana*
- 02.2.0 *Civilná ochrana*
- 02.3 *Zahraničná vojenská pomoc*
- 02.3.0 *Zahraničná vojenská pomoc*
- 02.4 *Výskum a vývoj v oblasti obrany*
- 02.4.0 *Výskum a vývoj v oblasti obrany*
- 02.5 *Obrana inde neklasifikovaná*
- 02.5.0 *Obrana inde neklasifikovaná*

## **03 VEREJNÝ PORIADOK A BEZPEČNOSŤ**

- 03.1 *Policajné služby*
- 03.1.0 *Policajné služby*
- 03.2 *Požiarna ochrana*
- 03.2.0 *Požiarna ochrana*
- 03.3 *Súdy*
- 03.3.0 *Súdy*
- 03.4 *Väzenstvo*
- 03.4.0 *Väzenstvo*
- 03.5 *Výskum a vývoj v oblasti verejného poriadku a bezpečnosti*
- 03.5.0 *Výskum a vývoj v oblasti verejného poriadku a bezpečnosti*
- 03.6 *Verejný poriadok a bezpečnosť inde neklasifikované*
- 03.6.0 *Verejný poriadok a bezpečnosť inde neklasifikované*
  
- 04 *EKONOMICKÁ OBLASŤ*
  
- 04.1 *Všeobecná ekonomická, obchodná a pracovná oblasť*
- 04.1.1 *Všeobecná ekonomická a obchodná oblasť*
- 04.1.2 *Všeobecná pracovná oblasť*
- 04.2 *Poľnohospodárstvo, lesníctvo, rybárstvo a poľovníctvo*
- 04.2.1 *Poľnohospodárstvo*
- 04.2.2 *Lesníctvo*
- 04.2.2 *Rybárstvo a poľovníctvo*
- 04.3 *Palivá a energia*
- 04.3.1 *Uhlie a iné nerastné suroviny (energetické)*
- 04.3.2 *Ropa a zemný plyn*
- 04.3.3 *Jadrové palivo*
- 04.3.4 *Ostatné palivá*
- 04.3.5 *Elektrina*
- 04.3.6 *Energia iná ako elektrická*
- 04.4 *Ťažba, výroba a výstavba*
- 04.4.1 *Ťažba nerastných surovín (neenergetických)*
- 04.4.2 *Výroba*
- 04.4.3 *Výstavba*
- 04.5 *Doprava*
- 04.5.1 *Cestná doprava*
- 04.5.2 *Vodná doprava*
- 04.5.3 *Železničná doprava*
- 04.5.4 *Letecká doprava*
- 04.5.5 *Potrubná a iná doprava*
- 04.6 *Komunikácie*
- 04.6.0 *Komunikácie*
- 04.7 *Iné odvetvia*
- 04.7.1 *Distribučné siete a skladovanie*
- 04.7.2 *Hotely a reštaurácie*
- 04.7.3 *Cestovný ruch*
- 04.7.4 *Viacúčelové rozvojové projekty*
- 04.8 *Výskum a vývoj v ekonomickej oblasti*
- 04.8.1 *Výskum a vývoj v ekonomickej, obchodnej a pracovnej oblasti*
- 04.8.2 *Výskum a vývoj v oblasti poľnohospodárstva, lesníctva, rybárstva a poľovníctva*
- 04.8.3 *Výskum a vývoj v oblasti palív a energie*

- 04.8.4 Výskum a vývoj v oblasti ťažby, výroby a výstavby
- 04.8.5 Výskum a vývoj v oblasti dopravy
- 04.8.6 Výskum a vývoj v oblasti komunikácií
- 04.8.7 Výskum a vývoj v iných odvetviach
- 04.9 Ekonomická oblasť inde neklasifikovaná
- 04.9.0 Ekonomická oblasť inde neklasifikovaná

## 05 OCHRANA ŽIVOTNÉHO PROSTREDIA

- 05.1 Nakladanie s odpadmi
- 05.1.0 Nakladanie s odpadmi
- 05.2 Nakladanie s odpadovými vodami
- 05.2.0 Nakladanie s odpadovými vodami
- 05.3 Znižovanie znečisťovania
- 05.3.0 Znižovanie znečisťovania
- 05.4 Ochrana prírody a krajiny
- 05.4.0 Ochrana prírody a krajiny
- 05.5 Výskum a vývoj v oblasti ochrany životného prostredia
- 05.5.0 Výskum a vývoj v oblasti ochrany životného prostredia
- 05.6 Ochrana životného prostredia inde neklasifikovaná
- 05.6.0 Ochrana životného prostredia inde neklasifikovaná

## 06 BÝVANIE A OBČIANSKA VYBAVENOSŤ

- 06.1 Rozvoj bývania
- 06.1.0 Rozvoj bývania
- 06.2 Rozvoj obcí
- 06.2.0 Rozvoj obcí
- 06.3 Zásobovanie vodou
- 06.3.0 Zásobovanie vodou
- 06.4 Verejné osvetlenie
- 06.4.0 Verejné osvetlenie
- 06.5 Výskum a vývoj v oblasti bývania a občianskej vybavenosti
- 06.5.0 Výskum a vývoj v oblasti bývania a občianskej vybavenosti
- 06.6 Bývanie a občianska vybavenosť inde neklasifikované
- 06.6.0 Bývanie a občianska vybavenosť inde neklasifikované

## 07 ZDRAVOTNÍCTVO

- 07.1 Zdravotnícke výrobky, prístroje a zariadenia
- 07.1.1 Farmaceutické výrobky
- 07.1.2 Iné zdravotnícke výrobky
- 07.1.3 Terapeutické pomôcky a vybavenie
- 07.2 Služby pre ambulantných pacientov
- 07.2.1 Všeobecné lekárske služby
- 07.2.2 Špecializované lekárske služby
- 07.2.3 Stomatologické služby
- 07.2.4 Zdravotnícke služby
- 07.3 Nemocničné služby
- 07.3.1 Všeobecné nemocničné služby
- 07.3.2 Špecializované nemocničné služby



- 07.3.3 *Služby medicínskych centier a pôrodníc*
- 07.3.4 *Služby opatrovateľských domov a zotavovní*
- 07.4 *Verejné zdravotné služby*
- 07.4.0 *Verejné zdravotné služby*
- 07.5 *Výskum a vývoj v oblasti zdravotníctva*
- 07.5.0 *Výskum a vývoj v oblasti zdravotníctva*
- 07.6 *Zdravotníctvo inde neklasifikované*
- 07.6.0 *Zdravotníctvo inde neklasifikované*

## 08 *REKREÁCIA, KULTÚRA A NÁBOŽENSTVO*

- 08.1 *Rekreačné a športové služby*
- 08.1.0 *Rekreačné a športové služby*
- 08.2 *Kultúrne služby*
- 08.2.0 *Kultúrne služby*
- 08.3 *Vysielacie a vydavateľské služby*
- 08.3.0 *Vysielacie a vydavateľské služby*
- 08.4 *Náboženské a iné spoločenské služby*
- 08.4.0 *Náboženské a iné spoločenské služby*
- 08.5 *Výskum a vývoj v oblasti rekreácie, kultúry a náboženstva*
- 08.5.0 *Výskum a vývoj v oblasti rekreácie, kultúry a náboženstva*
- 08.6 *Rekreácia, kultúra a náboženstvo inde neklasifikované*
- 08.6.0 *Rekreácia, kultúra a náboženstvo inde neklasifikované*

## 09 *VZDELÁVANIE*

- 09.1 *Predškolská výchova a základné vzdelanie*
- 09.1.1 *Predškolská výchova*
- 09.1.2 *Základné vzdelanie*
- 09.2 *Stredoškolské vzdelávanie*
- 09.2.1 *Osemročné gymnáziá*
- 09.2.2 *Gymnáziá*
- 09.2.3 *Športové gymnáziá*
- 09.2.4 *Stredné odborné školy*
- 09.2.5 *Stredné odborné školy umeleckého zamerania*
- 09.2.6 *Stredné odborné učilištia a odborné učilištia*
- 09.2.7 *Združené školy*
- 09.3 *Pomaturitné vzdelávanie*
- 09.3.0 *Pomaturitné vzdelávanie*
- 09.4 *Vysokoškolské vzdelávanie*
- 09.4.1 *Prvý stupeň vysokoškolského vzdelávania*
- 09.4.2 *Druhý stupeň vysokoškolského vzdelávania*
- 09.5 *Vzdelávanie nedefinovateľné podľa úrovne*
- 09.4.0 *Vzdelávanie nedefinovateľné podľa úrovne*
- 09.6 *Služby pridružené ku školstvu*
- 09.5.0 *Služby pridružené ku školstvu*
- 09.7 *Výskum a vývoj v oblasti vzdelávania*
- 09.6.0 *Výskum a vývoj v oblasti vzdelávania*
- 09.8 *Vzdelávanie inde neklasifikované*
- 09.7.0 *Vzdelávanie inde neklasifikované*

- 10 SOCIÁLNE ZABEZPEČENIE
- 10.1 Choroba, invalidita a ťažké zdravotné postihnutie
- 10.1.1 Choroba
- 10.1.2 Invalidita a ťažké zdravotné postihnutie
- 10.2 Staroba
- 10.2.0 Staroba
- 10.3 Pozostalí
- 10.3.0 Pozostalí
- 10.4 Rodina a deti
- 10.4.0 Rodina a deti
- 10.5 Nezamestnanosť
- 10.5.0 Nezamestnanosť
- 10.6 Bývanie
- 10.6.0 Bývanie
- 10.7 Sociálna pomoc občanom v hmotnej a sociálnej núdzi
- 10.7.0 Sociálna pomoc občanom v hmotnej a sociálnej núdzi
- 10.8 Výskum a vývoj v oblasti sociálneho zabezpečenia
- 10.8.0 Výskum a vývoj v oblasti sociálneho zabezpečenia
- 10.9 Sociálne zabezpečenia inde neklasifikované
- 10.9.0 Sociálne zabezpečenie inde neklasifikované

## Záver

K dôležitým krokom, ktoré bolo potrebné v súvislosti politických, spoločenských a vývojových podmienok Slovenska vykonať, patrili zmeny v oblasti prípravy rozpočtu, najmä rozšírenie informačnej základne, a tým aj priestoru pre rozhodovanie prostredníctvom novej rozpočtovej klasifikácie. Ako prvoradé sa ukázalo vytvorenie novej rozpočtovej klasifikácie, čo vyplývalo z prechodu k trhovej ekonomike a začlenenia Slovenskej republiky do medzinárodných organizácií, a to si vyžadovalo i zmenu triedenia príjmov a výdavkov rozpočtu tak, aby boli porovnateľné s medzinárodnými štandardmi. Transformácia odvetvového členenia v roku 1995 na medzinárodne používaný systém, nebola tak naliehavá. Preto sa rozhodlo ponechať pre tvorbu rozpočtu na rok 1996 dovtedy platné odvetvové členenie s tým, že sa v ňom vykonali úpravy rešpektujúce zmeny, ku ktorým došlo od vydania rozpočtovej skladby platnej od roku 1994. Klasifikáciu však bolo potrebné čo najskôr prehodnotiť a rozšíriť o klasifikácie funkcií (funkčnú klasifikáciu) a prevádzok (prevádzkovú klasifikáciu), ktoré by triedili funkcie a prevádzky všetkých ministerstiev a ostatných orgánov centrálnej a miestnej vlády. Funkčná klasifikácia tak mala slúžiť na triedenie funkcií na ministerstvách a organizáciách. V roku 2001 vydalo Ministerstvo financií opatrenie, ktorým sa ustanovila rozpočtová klasifikácia, ktorá obsahovala organizačnú klasifikáciu, označenie druhu rozpočtu, funkčnú klasifikáciu a ekonomickú klasifikáciu. Komplexne sa teda funkčná klasifikácia prvýkrát použila pri zostavení návrhu štátneho rozpočtu na rok 2002. Na porovnanie, v Českej republike majú s jej uplatňovaním viac skúseností, keďže klasifikácia výdavkov podľa funkcií vlády tam bola zavedená už v roku 1997. Na základe daných skutočností som dospela k záverom, že funkčná klasifikácia má svoje opodstatnenie tým, že umožňuje sledovanie trendov vládnych výdavkov za určité obdobie a jej cieľom je tiež pomôcť pri prognózovaní budúcich výdavkov. Jej základným princípom je rozdelenie výdavkov štátneho rozpočtu podľa funkcií, ktoré

štát plní. Na rozdiel od odvetvovej klasifikácie, ktorá triedila výdavky podľa odvetví, funkčná klasifikácia je vhodnejšia na neskreslené medzinárodné porovnania.

## Resumé

Funkčná klasifikácia výdavkov štátneho rozpočtu sa v Slovenskej republike po prvýkrát komplexne použila v roku 2002. Potreba zmien v oblasti prípravy štátneho rozpočtu bola aktuálna už od roku 1995. Išlo najmä o rozšírenie informačnej základne, a tým aj priestoru pre rozhodovanie prostredníctvom novej rozpočtovej klasifikácie. **Táto skutočnosť vyplývala z prechodu k trhovej ekonomike a začlenenia Slovenskej republiky do medzinárodných organizácií, čo vyžadovalo i zmenu triedenia príjmov a výdavkov rozpočtu tak, aby boli porovnateľné s medzinárodnými štandardmi.**

## Summary

*The target of our graduation thesis was to expose and analyze the problem of state budget expenditure by functional breakdown in Slovak Republic. The work is divided into four sections. The first section will discuss characterizing public purse-strings in Slovak republic and the development of classification of budget which is used from of the year 1995. The second chapter will theoretically determine and characterize paragraphs, groups and classes of functional breakdown. Contents of the third and fourth chapter contrast classified expenditures according to government functions in Slovak Republic commonwealths. It will also introduce the practical element of the graduation paper.*

## Literatúra

1. BELIČKOVÁ, K. a kol.: Verejné rozpočty. Bratislava, Ekonóm 2002
2. NEUBAUEROVÁ, E.: Finančné aspekty decentralizácie verejnej správy, Bratislava, Ekonóm 2003
3. STIGLITZ, J. E.: Ekonomie veřejného sektoru. Praha, GRADA Publishing 1997
4. TROJÁK, J.: Rozpočtové hospodárenie verejnej správy – vybrané problémy. Bratislava, Ekonóm 2001
5. ŽÁK, M. a kol.: Vnitřní a vnější podmínky restrukturalizace a hospodářská politika v ČR. Praha, Nakladatelství VŠE 2001

### **Interné materiály MF SR:**

6. MF SR: Návrh štátneho záverečného účtu SR na rok 2001. Bratislava máj 2002
7. MF SR: Návrh štátneho záverečného účtu SR na rok 2002 (časť Výdavky štátneho rozpočtu podľa funkčného členenia)
8. MF SR: Opatření Ministerstva financí ČR
9. MF SR: Postup pri vypracovaní návrhu štátneho rozpočtu na rok 2004. Bratislava február 2003
10. MMF: Průručka k statistice vládních financí, 2001
11. MF SR: Strednodobý finančný výhľad na roky 2002 – 2005. Bratislava november 2002

**Časopisy:**

Finančný spravodajca 6/1995  
Finančný spravodajca 7/1996  
Finančný spravodajca 11/1996  
Finančný spravodajca 2/1997  
Finančný spravodajca 6/1997  
Finančný spravodajca 8/1997  
Finančný spravodajca 4/1998  
Finančný spravodajca 6/1998  
Finančný spravodajca 7/2000  
Finančný spravodajca 10/2001

Štátny rozpočet SR na rok 2000  
Štátny rozpočet SR na rok 2001  
Štátny rozpočet SR na rok 2002  
Štátny rozpočet SR na rok 2003

**Internetové stránky:**

[http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/konstrukce\\_klasifikace\\_cz-cofog](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/konstrukce_klasifikace_cz-cofog)

<http://www.foreign.gov.sk/files/add.php3?text=SR>

[http://www.216.239.37.100.../verejne\\_finance2.doc+funk%C4](http://www.216.239.37.100.../verejne_finance2.doc+funk%C4)

<http://www.mfcr.cz/IDF/Cz/P3.htm>

ARISweb – Bilance príjmu a výdajů štátního rozpočtu v druhovém členění rozpočtové skladby

**Kontakt**

Ing. Erika Neubauerová, PhD.  
Ekonomická univerzita Bratislava  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava  
tel: 00421 – 2 – 67291321

# Vliv globalizace ekonomických aktivit na modely řízení firem

prof. Ing. Lenka Pražská, CSc.

---

## Úvod

Jedním ze základních charakteristických rysů a původních jevů globalizace ekonomiky jsou multifunkcionální korporace, strategické aliance a kooperace. Předpokladem jejich existence jsou především nové informační technologie a informační systémy, umožňující dálkový přenos dat rychlostí světla. Tím je dána možnost rychlé reakce korporace na změnu vnějších podmínek a schopnost centrály udržet identitu jako celku i možnost vnitřní kontroly v různých regionech světa. Logicky se tak zvyšují nároky na modely jejich řízení.

Cílem dříve publikované studie (Výzkumný záměr FMV, KOP, VŠE Praha 2001, Vývojové tendence retailingu v ČR, MSM 311200001, kapitola II) byla analýza modelů řízení centrálních multinacionálních korporací v závislosti na klíčových dimenzích obsazení mocenských pozic a rozhodovacích míst, formě a struktuře vlastnických vztahů a tvorbě organizačních struktur. Studie vycházela ze dvou hypotéz.

- 1) Model řízení korporace, především organizace její centrály, není dán zemí jejího původu či sídlem centrály, ale především formou a strukturou vlastnických vztahů a rozsahem mezinárodních aktivit.
- 2) Vlivem postupující koncentrace kapitálu a globalizace ekonomiky tenduje postupně model řízení korporací ke zvyšování nároků na systém kontroly a kvalifikovanost kontrol.

Metodou k dosažení stanoveného cíle a ověření hypotéz byla komparační analýza konkrétních deseti modelů řízení multinacionálních korporací<sup>82</sup> se dvěma obecně definovanými modely – americkým a německým.

## Modely řízení

Model řízení je určitá abstrakce, zjednodušující reálně existující systém. Model je formalizovaný i neformalizovaný analytický rámec, který se snaží zjednodušit složitost reálného světa a ponechat jen ty charakteristiky systému, které jsou podstatné pro pochopení jeho fungování a existujících vztahů (sociálních, technických a institucionálních). Cílem konstrukce modelu řízení je jednak usnadnit vysvětlení ekonomických aktivit a dospět k ekonomickým prognózám, jak se bude systém (firma) chovat a jak se bude vyvíjet a jednak podat návod, jak metodicky postupovat při analýze jeho chování.

Navenek model řízení vystupuje jako souhrn norem, pravidel a principům na jejichž základě systém funguje a realizuje své cíle.

Chceme-li vystopovat podstatné charakteristiky vztahů, identifikovat model řízení dané firmy, musíme postupovat metodicky v analýze jednotlivých **dimenzí**,

---

<sup>82</sup> Wal-Mart Stores, Inc. Benetton Group, S.p.A., Royal Ahold, a.s., Marks and Spencer, a.s., Tesco, Danone Group a Glance, Adidas-Salomon, a.g., Rento Shuhe-Meyer Shuhe, s.r.o., OBI, s.r.o., Credit Suisse Group, a.s.

společných pro všechny firmy bez ohledu na velikost a charakter; jejich reálné naplnění je specifické pro každou jednotlivou firmu.

Model řízení firmy je určen:

**Způsobem formulace cílů** – tím, kdo cíle formuluje, jak je vybírá, na kterých úrovních se vytvářejí, jaké metody a techniky práce se volí, jak napomáhají dalšímu rozvoji firmy.

- 1) **Obsazením mocenských pozic a rozhodovacích míst ve firmě.** Tím, kdo zastává mocenské pozice ve firmě, kdo rozhoduje v konečné instanci, kdo se podílí rozhodující měrou na vlastnictví a riziku firmy, jak je rozdělován zisk, jak je přečerpáván z podnikatelských jednotek do centrály a kam je investován. Při analýze této dimenze bývá velmi často citován takzvaný americký a německý model řízení. Vymezuje rozdílné pravomoci vrcholných orgánů firem, vztahy mezi vlastníky, managementem a kontrolními orgány, rozsah jejich pravomocí.
  - 2) **Tvorbou organizační struktury firmy a organizační kulturou.** Tím, jaké jsou vytvořeny vertikální a horizontální vztahy mezi jednotlivými útvary, podnikatelskými jednotkami, divizemi, jaké jsou vztahy ke strategickým aliancím a kooperacím, jaká platí organizační pravidla, jak silná je organizační kultura firmy, jaké jsou uznávané hodnoty, symboly, rituály a hrdinové.
  - 3) **Stimulačními systémy, použitými pro podporu motivace zaměstnanců.** Tím, které procesy je stimulují, jaké jsou používané nástroje pro zvýšení pracovní motivace, koho firma preferuje, jak diferencuje mzdy a sociální výhody, jaké platí politiky výběru lidí, jaký preferuje sociální mix ve firmě.
  - 4) **Informačními systémy a kontrolními body** – tím, jaké jsou vytvořeny informační systémy a jejich integrace pro rozhodování, jaké existují zpětné vazby a jak funguje vnitrofiremní komunikace, kde jsou hlavní kontrolní body, jak se provádí regulace odchylek od stanovených cílů a postupů jejich realizace.
  - 5) **Chování firmy vůči okolí.** Tím, jak reaguje na potřeby zákazníka, jak se chová vůči dodavatelům a konkurenci, jakou má platební morálku, jak akceptuje místní legislativu, jaká existuje spolupráce s regionální správou a koordinovanými hnutími v regionu (ochrana spotřebitelů, životního prostředí, zvířat...).
- Pro model řízení firmy je **určující podstatná volba E-strategie** (vlastnické a manažerské alternativy), která ovlivní volbu priorit ve všech dimenzích modelu řízení.

**Určení E-strategie**<sup>83</sup> má silný vliv na etiku podnikání a použité stimulační systémy, na motivaci spolupracovníků. Jde o určení, koho firma představuje, proč dělá společnost to, co dělá, kterou preferuje skupinu ve firmě nebo mimo ní a jakou má etiku při svém podnikání.

Volba E-strategie má zásadní vliv na určení podílu na rozhodování ve firmě, podílu na moci, podílu na rozdělení výsledků činnosti, odvíjí se od ní přímo mzdová politika a její diferenciací, sociální politika a sociální mix, systémy vzdělávání a rozvoje, volba pracovních systémů. Ovlivňuje výběr spolupracovníků a jejich stabilizaci. Působí na celý motivační a stimulační systém. Volba E-strategie má vliv na zákazníka i na ostatní zainteresované subjekty. Trendy, které při volbě strategií vedou k etickým základům a hodnotám stále sílí tak, jak vzrůstá neurčitost podnikatelského okolí a problémy s nabídkou zboží. Hodnotově založené pojetí strategií zavádí do podnikání účast, mínění a hodnoty manažerů a spolupracovníků.

---

<sup>83</sup> Původně E = enterprise, přeneseno na hodnotové priority a etiku v podnikání

Konsensus členů firmy a jejich participace na řízení je stále důležitější a často dnes určuje cestu, jaká E-strategie bude použita.

Každá firma podle zvolené E-strategie koho představuje, koho preferuje, jakou má etiku v podnikání, podle své historie, svého zaměření a kvalifikace manažerů, podle svého rozsahu kapitálu a stupně vývoje má svůj specifický model řízení, který je v zásadě uplatňován ve všech částech firmy, ve všech podnikatelských jednotkách.

Podnikatelské jednotky působící v různých regionech a teritoriích světa musí měnit své záměry a cíle podle měnících se podmínek okolí; musí měnit své chování vůči svým klientům i konkurentům. Každá multinacionální firma, aby se mohla rozvíjet, musí přizpůsobovat své modely řízení. **Modely řízení firem se v čase a prostoru mění, nejsou statické.**

Nutnost modifikace modelů řízení je vyvolávána především existujícími bariérami v regionech, které jsou v zásadě trojího druhu:

**a) ekonomické**

- Existující infrastruktura země, kam firma vstupuje (doprava, spoje, telekomunikace), je nutné především přizpůsobit formy a metody řízení procesů, rozhodovacích míst, informačního systému a technologií, kontrolu, organizační strukturu.
- Rozložení kapitálu v odvětvích daného teritoria (podíl zemědělství, lehkého a těžkého průmyslu, služeb, zejména bankovníctví a peněžnictví, ale i cestovního ruchu). Těmto faktorům přizpůsobuje jednak strukturu své nabídky, jednak míru přímých investic a nesení rizik.
- Úroveň techniky a technologií v daném teritoriu a stupeň jejich možného využití pro potřeby firmy.
- Životní úroveň, úroveň mezd, míra nezaměstnanosti, které vedou především k úpravám stimulačních systémů ve firmě.

**b) personální**

- Úroveň kvalifikace lidských zdrojů dané země (jazykové bariéry, ovládání nových technologií, především PC, znalost metod a technik řízení). Tomuto je nutné přizpůsobit systém výchovy a vzdělávání, investice do lidských zdrojů.
- Úroveň a systém stimulace výkonu a jeho kontroly obvyklé v teritoriu a požadované ve firmě.
- Vnitrofiremní komunikace, nábor a výběr lidí se přizpůsobuje podmínkám.

**c) kulturní**

- Existující legislativa a zákoníky práce
- Způsob života
- Systém hodnot, převládající filosofie, politický systém
- Zvyky, obyčejy a tradice

Těmto historicky daným kulturním odlišnostem je nutné přizpůsobovat strukturu nabídky zboží a služeb a stimulační systémy (využití pracovní doby i úpravu prodejní doby, systém priorit u sociálních výhod, využití ženské pracovní síly, využití reklamních médií a jejich obsah působení a další).

Z uvedeného vyplývá, že modely řízení nejsou statické, mění se v čase a prostoru a liší se podle specifiky firem, jsou vlastní každé jednotlivé firmě.

Přes tuto různorodost a specifickou existují určité shody, určité tendence k vytváření určitých typů modelů řízení. Je obecně z nám a v literatuře často citován takzvaný „americký“ a „německý“ model řízení. V novější literatuře je zmiňován i „anglosaský“ model. Jde o modely, vyskytující se nejčastěji v právní formě akciových společností. Je faktem, že popis uváděných modelů řízení se obvykle omezuje pouze na analýzu dvou klíčových dimenzí modelů a to obsazení mocenské pozice a rozhodovacích míst ve firmě a následně tvorbou organizačních struktur jejich centrál. Vliv vlastnických struktur a volby E-strategie korporace na tyto dimenze je jasně patrný.

**Německý model** je charakteristický třemi typy vrcholových orgánů:  
valnou hromadou  
dozorčí radou  
představenstvem.

Filosofie modelu vychází ze dvou faktorů tvorby efektu firmy kapitálu a práce. Faktor kapitálu (vlastníků – akcionářů), je uplatněn řadou práv, především na valné hromadě, faktor práce kontrolou v dozorčí radě.

Prostřednictvím valné hromady je uplatněno:  
hlasovací, informační a kontrolní právo, právo na dividendy, přednostní právo při emisi nových akcií, právo na podíl na likvidačním zůstatku.

Účastnická práva ale neumožňují bezprostřední řízení společnosti. V roce 1976 byl přijat v NSR zákon o spolurozhodování (Mitbestimmungsgesetz), na jehož základe valná hromada jmenuje polovinu členů dozorčí rady, kteří reprezentují akcionáře. Zákon rovněž stanoví minimální a maximální počet členů dozorčí rady (12 – 20 členů), podle velikosti firmy, zpravidla od 2000 zaměstnanců je poměr 6:6.

**Dozorčí rada** jmenuje představenstvo a vykonává dozor nad řízením společnosti. Zde se uplatňuje faktor práce, to znamená že druhou polovinu členů dozorčí rady podle zákona představují zástupci zaměstnanců a odborů. Velmi často jsou to předsedové podnikových rad a odborů. V čele dozorčí rady je vždy představitel vlastníků – akcionářů a v případě rovnosti hlasů při hlasování je rozhodující hlas předsedy – spoluvlastníka.

Představenstvo zásadně a výlučně řídí vedení firmy (dle akciového zákona) na vlastní odpovědnost. Na konečné rozhodnutí představenstva nemá vliv usnesení valné hromady akcionářů, usnesení dozorčí rady, eventuálně znění stanov. Tím je dána pravomoc představenstva rozhodovat při eventuálních kontroverzních řešeních či v krizových situacích. Počet členů představenstva stanoví statut. Členem představenstva se nikdy nemůže stát člen dozorčí rady, naopak členem představenstva se může stát i akcionář, pokud má požadované předpoklady. Akcionáři se zpravidla nepodílejí na řízení společnosti, je zde tendence k oddělení vlastnické funkce od funkce řídicí. Představenstvo tvoří velmi kvalifikovaní pracovníci s přesně vymezenou pravomocí pro jednotlivé úseky činností a úkolů. V tomto typu modelu je členem představenstva ředitel pro řízení lidských zdrojů a personální otázky, který ale může být do funkce jmenován jen se souhlasem představitelů pracovníků a odborů, zastoupených v dozorčí radě. Představenstvo si v další linii v řadě případů vytváří ústřední správu, členěnou do několika štábů podle řízených oblastí. Velmi často jsou do funkcí předsedů štábů (oblastí) jmenováni členové představenstva, čímž dochází k jisté kumulaci řídicích funkcí.



V německém modelu se jasně projevuje omezující E-strategie. Faktor kapitálu, t.j. vůle vlastníků, je omezována faktorem práce při jmenování dozorčí rady. Faktor práce a kapitálu je v určitých případech (konflikt, krize...) omezován zákonem vymezenou pravomocí a vlastní odpovědností představenstva.

**Americký model** je představován třemi vrcholnými orgány jako předcházející německý, ale jejich struktura je odlišná: valnou hromadou, radou ředitelů, vrcholovým managementem.

Filosofie „amerického“ modelu při tvorbě efektů firmy vychází prioritně z vlastnictví kapitálu. Tento efekt se projevuje při hlasování na valné hromadě i při jmenování rady ředitelů a vrcholového managementu.

Obecně lze práva vlastníků vymezit podobně jako u předcházejícího německého modelu. Akcionář má: právo na valné hromadě volit, kontrolovat, být informován, právo na dividendy, právo na podíl ze zůstatků likvidace, přednostní právo při nové emisi akcií.

Valná hromada logicky proto **nemá** právo bezprostředně řídit společnost, stejně jako v dřívějším modelu. Valná hromada jmenuje radu ředitelů s přihlédnutím k návrhu současného vrcholového vedení. Při hlasování se silně uplatňuje vliv majoritních vlastníků. Akcionáři, kteří vlastní přes 50 % akcií s hlasovacím právem, mohou zvolit všechny členy rady ředitelů. Minoritní vlastníci proto nejsou schopni zvolit svého kandidáta do rady ředitelů v případě, že na tom není zájem. Valná hromada má tedy dva způsoby hlasování: majoritní a kumulativní.

Způsob hlasování je dán případem a účast je dána povahou akcií a jejich množstvím.

Rada ředitelů je sestavena ze dvou typů:

- Výkonní ředitelé (Exekutive Officers), kteří jsou zaměstnanci firmy, mají přesně vymezenou odpovědnost za rozhodování a realizaci rozhodnutí, jsou členy vrcholového managementu.
- Nevýkonní ředitelé (Non-Executive Officers), kteří nejsou zaměstnanci firmy, jde o externí členy rady, nemusí být akcionáři společnosti, nejsou členy vrcholového vedení a nemají tedy vymezenou odpovědnost za rozhodování a realizaci rozhodnutí. Nevýkonní ředitelé jsou jmenováni z řad renomovaných profesorů univerzit, zástupců bank, obchodních partnerů, politických lobistů, zástupců místní samosprávy a významných expertů. Jde o významné osobnosti, které mohou být pro společnost velmi prospěšné z hlediska svých zkušeností, znalostí a společensko-politických kontaktů. Členy jsou i nejvyšší vlastníci akcií, kteří tak kontrolují činnost společnosti. Členem rady ředitelů ale nemohou být podle zákona představitelé fondů, včetně penzijních (investičních společností).
- Rada ředitelů je podle platného zákona v USA orgánem, který řídí společnost, ale skutečné řízení je zajišťováno vrcholovým managementem, který je tvořen výkonnými řediteli (Executive Board). Rada ředitelů jmenuje a odvolává generálního ředitele společnosti (CEO Chief Executive Officer), někdy nazývaný President, nebo Chairman of the Executive Board. Generální ředitel (CEO, je zpravidla současně předsedou rady ředitelů), pak jmenuje zbytek vrcholového managementu.
- Rada ředitelů přebírá řízení společnosti v případě krize ve vrcholovém managementu.
- Rada ředitelů kontroluje a hodnotí klíčové rozhodnutí managementu i jeho výkonnost.

- Rada ředitelů poskytuje prostřednictvím svých externích členů řadu služeb (expertízy, kontakty, lobuje) a prostřednictvím největších akcionářů sleduje i zájem majoritních vlastníků.
- Rada ředitelů díky svému složení (výkonní a nevýkonní, kteří mívají v radě většinu, nebo těsnou polovinu), si vytváří výbory (COMMITTEE) – pomocné orgány – pro kontrolu činnosti společnosti. Jde například o výbor pro finance, rozvoj řízení a odměňování, operativní činnost, audit, technologii a vědu, pro jmenování (NOMINATING COMMITTEE)...V čele výboru jsou členové rady ředitelů (někdy dva členové v případě, že jde o jmenování nevýkonného ředitele. Vzhledem k tomu, že většinu či polovinu členů rady tvoří externí členové (bez zaměstnaneckého poměru ke společnosti) a rada se schází jen v určitých časových intervalech – relativně dlouhých (4x – 9x ročně). Proto její členové nemohou mít čas a často ani potřebné znalosti pro každodenní řízení. Její role je omezená na volbu generálního ředitele a předsedu rady a na neocenitelné služby v okolí a v přípravě strategií.

Nejvyšším představitelem vrcholového vedení je generální ředitel (Chief Executive Officer), který jmenuje ostatní členy vedení. Nejvyšší členové managementu jsou zároveň jako výkonní ředitelé členy rady.

Vrcholový management má několik, obvykle tři řídicí úrovně. První úroveň (Corporate Executive Officers) včetně výkonného vicepresidenta (zastupuje CEO). Druhá řídicí úroveň (Senior Corporate Officers) a třetí řídicí úroveň (Corporate Staff Officers) zahrnuje vicepresidenty ostatních úseků (plánování, analýzy, daně, fúze, akvizice, mezinárodní finance atd. ...). Počet členů vrcholového vedení je dán rozsahem činností a především statutem, liší se tedy společnost od společnosti.

Kromě vrcholového vedení akciových společností existuje v tomto modelu bezprostřední řídicí aparát – bezprostřední (Operating Management) v jednotlivých divizích či jiných podnikatelských jednotkách. V „americkém“ modelu se jasně projevuje E-strategie výsadních akcionářů, majoritních vlastníků jejich „nadvládou“ při majoritním hlasování valné hromady do rady ředitelů, jednak zastoupením majoritních vlastníků v radě a tím je dána možnost ovlivnit rozhodování při volbě generálního ředitele, zprostředkovaně pak při jmenování zbývajícího managementu firmy. Dále **neexistuje** dozorčí rada a tím je vyloučen vliv faktoru práce a silnější tlak na kontrolu. Rovněž regulace opčního práva při emisi akcií a rozdělování zisku hraje významnou úlohu.

Dále uvádíme **rizika uváděných modelů**.

U německého modelu bývá často kritizován fakt, že:

- Představenstvo nedostatečně informuje dozorčí radu o řadě závažných kroků či rizikových obchodních transakcích a že dozorčí rada opožděně reaguje na prohlubující se finanční problémy společnosti.
- Dozorčí rada neplní řádně své kontrolní funkce, není vždy plně kompetentní, ve smyslu své odbornosti i ve smyslu svěřených práv neomezené kontroly (viz akciový zákon o plné vlastní odpovědnosti představenstva).
- Dozorčí rada má obvykle vysoký počet členů u velkých akciových společnostech; odpovědnou kontrolní práci nelze plně zabezpečit a zároveň chybí specializace na jednotlivé oblasti kontrolní činnosti, jako je personalistika, investice apod.
- Vzhledem k vysokému počtu zahraničních podnikatelských jednotek korporace je technicky jen těžko splnitelné striktně dodržet zákon (50:50), že polovina členů dozorčí rady tvoří (reprezentanti) zástupci všech zaměstnanců a odborů.

- Ke změnám v organizaci a řízení centrální, které by vedly ke snížení počtu členů řídicího aparátu dochází pomalu a nedostatečně.

U amerického modelu je často kritizován fakt, že:

- Neexistuje nezávislý kontrolní orgán, který by dostatečně účinně hodnotil činnost managementu.
- Rada ředitelů kontroluje více méně formálně, nebo málo účinně proto, že její členové - výkonní ředitelé - jsou zároveň představiteli vrcholového managementu a de facto kontrolují sami sebe, a nevýkonní ředitelé nemají věcně možnost přímé kontroly.
- Existuje dvojí funkční podřízenost výkonných manažerů, jednak radě a jejím pomocným výborům a jednak generálnímu řediteli; eventuálně vicepresidentům.
- Zvyšuje se nezávislost managementu na vlastnících v případě, že se akcionářem stávají investiční společnosti (fondy), které se zákona nesmí být přítomni v Radě.
- Existuje vyšší nebezpečí převzetí společnosti jiným subjektem v případě, že fondy (investiční společnosti) na protest či z nesouhlasu s rozhodnutím Rady prodávají své podíly jiným podnikatelským subjektům (ne fondům).

**Anglosaský model** se snaží sladit řízení společnosti a vztah vlastníků, kdy v novém orgánu UNITARY/SUPERVISORY BOARD **nejsou reprezentanti pracujících a odborů**. Zároveň se požaduje, aby členy výboru pro odměňování nemohli být výkonní ředitelé. Znamená to požadavek na zvýšení kontroly nad platy ředitelů, které jsou velmi často předmětem kritiky. Dalším požadavkem je doporučení přijmout účinné daňové pobídky pro vytvoření zájmu na dlouhodobém vlastnictví akcií zejména penzijních fondů a dalších.

Již déle než 10 let probíhají diskuse, ale zejména **problémy jednotlivých modelů** při řízení multinacionálních korporací byly jistým impulsem k vytváření zcela nového modelu řízení, který se pravděpodobně stane jedním z vůdčích modelů firem v globální ekonomice. V části komparační analýzy modelů vybraných firem byl tento nový model řízení autorkou identifikován a pracovně nazván švýcarský.

**Hlavní závěry vyplývající z analýzy modelů řízení** dokazují, že obě hypotézy, uvedené v úvodu této statě, byly výzkumem potvrzeny. Některé z dílčích závěrů analýzy by mohly být použity obecně při konstrukci modelů řízení našich firem s právní formou akciové společnosti nebo společnosti s ručením omezeným.

Vlivem stále postupující koncentrace kapitálu, jeho internacionálního prorůstání a postupující globalizace ekonomických aktivit korporací, sílí potřeba kvalitně fungujících informačních systémů a jejich vnitřní integrace a rozhodování. Zvyšuje se relativní osamostatnění managementu od vlastnictví a tím **sílí tlak na účinnou kontrolu uvnitř korporace**. Vzniká nový model řízení - švýcarský - který zatím nejrazantnějším způsobem eliminuje kritizovaná negativa obecně známých modelů. Dominantním rysem je **vznik dozorčí rady zcela nového typu**.

Švýcarský model vznikl u korporace v oblasti investičního bankovníctví, pojišťovnictví a správy aktiv pro retail, která představuje nebývalé soustředění kapitálu a nakládání s ním. V globalizované ekonomice vyžaduje téměř okamžitou reakci na změnu podmínek (cen akcií) v různých regionech světa a zároveň vysoký

stupeň kontroly managementu, rychlé předávání dat a neomezený přístup kontroly k datům. Tím je zachována efektivita hospodaření se svěřeným kapitálem.

Ve švýcarském modelu řízení se stává jednou z klíčových funkcí systém a vnitřní kontrola v korporaci. Korporace tyto potřeby zajišťuje téměř 100 % investicemi posledních let společnosti do IS/IT a zřízením dozorčí rady, obsazené **plně kvalifikovanými manažery – kontrolory v zaměstnaneckém poměru** korporace, s minimálně dvouletou praxí v oboru, který kontroluje a s právem neomezené kontroly ve všech regionech světa, kde operuje. Má zajištěn přístup k potřebným datům. Kromě toho korporace využívá pravidelný externí audit renomovaných firem. Je patrné, že právě v čekatelských zemích na členství v EU - bývalých socialistických ekonomikách - je zdůraznění kontroly aktivit managementu a institucionálních investorů (fondů) jednou z nejdůležitějších priorit. Především se jedná o odstranění dosavadní vysoké formálnosti práce existujících dozorčích rad a.s.. Širší využití nově vznikajícího švýcarského modelu řízení by mohlo zvýšit efektivitu hospodaření společností u nás.

## Resumé

Vliv globalizace a koncentrace na modely řízení multinacionálních firem a nové pojetí kontroly v dozorčích radách, nové postavení dozorčích rad v akciových společnostech.

## Summary

Globalization and concentration are directing models of management to increasing position of control systems.

## Literatúra

1. Bim, R.: Modely řízení a organizační struktura retailingové firmy, FMV-VSE Praha 1998
2. Dyba, J.: Model řízení vybrané multinacionální firmy, FMV-VSE Praha 2001
3. Petrzalová, L.: Model řízení multinacionální firmy Wal Mart, FMV-VSE Praha 2000
1. Kolektiv, Koncentrace obchodních firem na českém trhu, VZKOP-VSE Praha 2000
2. Machon, L.: Koncern, jeho cíle, organizace a řídicí struktura, Vse Praha 1997
3. Maly, M., Dedina, J.: Vybrané kapitoly z organizace managementu, VSE Praha 1994
4. Prazska, L., Jindra, J.: "Obchodní podnikání-Retail management, druhé vydání, Management Press, Praha 2002

## Kontakt

prof. Ing. Lenka Pražská, CSc.  
Vysoká škola ekonomická Praha  
Fakulta mezinárodních vztahů

## Priority portugalskej zahraničnej politiky

JUDr. Peter Rusiňák

---

Portugalsko – najzápadnejšia krajina európskeho kontinentu je jedným z najstarších národných štátov v Európe. Od roku 1139 existuje v takmer nezmenených hraniciach. Poloha Portugalska, na území ktorého sa nachádza najzápadnejší cíp európskeho kontinentu, znamenala vždy niečo viac než obyčajnú geografickú skutočnosť zaujímavú cestovateľa či turistu. Portugalsko sa nielen svojou geografickou polohou ako keby obracalo chrbtom k Európe. Snažilo sa zdržiavať veľkých kontinentálnych konfliktov, prípadne sa ich zúčastňovať len v obmedzenej miere zabezpečujúcej ochranu vlastnej existencie. Svojou izolacionistickou politikou sa však zároveň málo podieľalo na dejinnom vývoji európskeho kontinentu. Portugalsko žilo po stáročia v geopolitickej nestabilite, v tlaku medzi európskymi veľmocami a snahe nájsť oceánsku (zámorskú) alternatívu. Stalo sa jedným z najvýznamnejších moreplaveckých štátov sveta a aj keď jeho impérium pominulo, zostalo vedomie a tradícia prechádzajúce dušu a charakter ľudí, spôsob myslenia a následne i praktické politické riešenia. Oceánsky vektor portugalskej zahraničnej politiky zmenila až tzv. Karafiátová revolúcia **(1)**, ktorá skončila s nedemokratickým salazarovským režimom. Na základe formuly „troch D“ (democratização, descolonização, desenvolvimento) sa Portugalsko vrátilo na európsku politickú scénu.

Portugalsko sa riadi v zmysle svojej Ústavy v oblasti medzinárodných vzťahov princípmi národnej nezávislosti, rešpektovania ľudských práv, práv štátov, rovnosti medzi štátmi, mierového riešenia medzinárodných konfliktov, nezasahovania do vnútorných záležitostí a spolupráce so všetkými krajinami. Vystupuje za zrušenie imperializmu, kolonializmu a akýchkoľvek foriem agresie, vykorisťovania a okupácie vo vzťahoch medzi národmi, za všeobecné odzbrojenie, za zrušenie vojensko-politických blokov a ustanovenie systému kolektívnej bezpečnosti s výhľadom na kreovanie medzinárodného poriadku schopného zabezpečiť mier a spravodlivosť vo vzťahoch medzi národmi. Ako privilegované sú definované vzťahy Portugalska s lusofónnymi krajinami.

Návrat na európsku scénu, ako najvýznamnejších prejav zmeny zahraničnopolitickej orientácie Portugalska v novodobých dejinách v žiadnom prípade nenegoval a neoslabil jej atlantický vektor. Naopak, so starými partnermi, v nových podmienkach a úmerne svojim možnostiam potvrdzuje Portugalsko rolu mostíka medzi obidvomi atlantickými brehmi. Popri európskom a atlantickom vektore sa konštantami portugalskej zahraničnej politiky stali lusofónny svet, stredomorský priestor, portugalské komunity v zahraničí a Pyrenejský poloostrov **(2)**.

V dôsledku predčasných parlamentných volieb 17.3.2002 došlo v Portugalsku k striedaniu moci. Po 6 ročnej vláde socialistov ex-premiéra Antónia Guterresa sa vlády ujala stredo-pravá koalícia premiéra Durao Barrosa **(3)**. Hodnotiac zahraničnú politiku svojej predchodkyne ako pasívnu a zachovajúc základné konštanty zahraničnopolitického smerovania Portugalska, vymedzila nová vláda v oblasti zahraničnej a obrannej politiky 9 základných priorít:

- posilniť úlohu Portugalska ako aktívneho subjektu v procese konštrukcie európskej architektúry
- posilniť privilegované vzťahy s lusofónnym priestorom

- privilegovať NATO, OSN a OBSE ako základné inštitúcie bezpečnostnej a obrannej architektúry
- prehĺbiť bilaterálne vzťahy so susednými krajinami a strategickými partnermi
- posilniť prítomnosť v medzinárodných inštitúciách
- pokračovať v udržiavaní úzkych vzťahov s portugalskými komunitami a štátmi, ktoré ich prijali
- ochraňovať a zveľaďovať portugalský jazyk a kultúru
- prezentovať model aktívnej ekonomickej diplomacie
- smerovať k diplomacii 21.storočia

Široký záber priorít nedovoľuje vo vymedzenom priestore venovať sa všetkým aspektom. Cieľom príspevku je preto ponúknuť aktuálnu informáciu a analýzu zahraničnopolitických aktivít Portugalska v štyroch ťažiskových oblastiach so zameraním na európske záležitosti, obranné aspekty, ekonomickú diplomaciu a bilaterálne slovensko - portugalské vzťahy - cez prizmu hľadania prieniku medzi všeobecne deklarovanými princípmi a národnými záujmami ako východiskovým momentom hodnotenia konania štátov v medzinárodných vzťahoch.

### **Portugalsko a budúcnosť Európy**

Vstup Portugalska do EHS (od 1.1.1986) bol v prípade Portugalska predovšetkým politickým rozhodnutím, ktoré významne pomohlo stabilizovať demokratické sily v krajine a nimi presadzovanú proeurópsku orientáciu portugalskej zahraničnej politiky v zložitom a chaotickom porevolučnom období (4). Vitor Martins, bývalý štátny tajomník MZV PR pre európske záležitosti a jeden z najuznávanejších portugalských odborníkov na európske otázky, v roku 1995 v tejto súvislosti uviedol: *“Vstup Portugalska do EHS znamenal nezvratný výber našej krajiny smerom k demokracii, ľudským právam, slobode, trhovej ekonomike a sociálnej spravodlivosti. Znamenal návrat Portugalska do Európy. Vstupom do EÚ pominuli riziká albanizácie krajiny”*(5). Od vstupu do EHS Portugalsko pokračuje rýchlym tempom integrácie krajiny do Európy a vyrovnávania úrovne s vyspelými krajinami (6). Portugalsko však ešte stále neprekonal „komplex periférneho postavenia“ v rámci EÚ a v rozhodujúcich sociálno-ekonomických oblastiach dosahuje spolu s Gréckom najslabšie výsledky.

Politické diskusie o dôsledkoch prebiehajúceho a v doterajšej histórii najvýznamnejšieho rozšírenia EÚ začali v Portugalsku pomerne neskoro. Otázky súvisiace s budúcnosťou Európy nikdy nepatrili v Portugalsku k ťažiskovým okruhom spoločenskej diskusie. Prezentácia národných stanovísk k európskej politike nie je, na rozdiel od iných členských krajín EÚ, v Portugalsku rutinnou a pravidelnou záležitosťou. Ide o oblasť, na ktorej sa nedá postaviť ani alternatívna volebná kampaň a politici ju doteraz ignorovali aj preto, že predstavuje konsenzuálnu záležitosť rozhodujúcich politických subjektov v krajine. Realita portugalskej spoločnosti v otázke rozširovania EÚ a jej inštitucionálneho usporiadania však zaostáva za želaniami politikov a štátnym záujmom. Iniciátorom diskusií k tejto téme je dlhodobo portugalský prezident Jorge Sampaio, relevantné politické a štátne inštitúcie sa aktivizujú spravidla pred prijatím významných rozhodnutí.

Pozície Portugalska k rozširovaniu EÚ však boli vždy otvorené. Portugalsko chápalo a chápe rozširovanie EÚ ako imperatív európskej politiky – ako nevyhnutný proces zjednotenia Európy. Na základe vlastnej skúsenosti po prijatí do EÚ podporovalo rozšírenie EÚ o krajiny, ktoré splnia podmienky členstva, požaduje

však zároveň zachovanie pomoci na doterajšej úrovni. Teresa Moura, bývalá štátna tajomníčka MZV PR vo vláde A.Guterresa, v tejto súvislosti v roku 2001 na medzinárodnej konferencii „Rozširovanie a budúcnosť EÚ“ v Porte uviedla: *„Akýkoľvek scenár, ktorý nakreslíme pre vývoj integračného projektu je neoddiskutovateľne spätý s rozšírením EÚ“*. Proces prebiehajúceho rozšírenia EÚ sa v Portugalsku považuje za najambicióznejší a najkomplexnejší projekt v jej doterajšej histórii. Portugalskí predstavitelia nespochybujú oprávnenosť integračných ambícií budúcich ČK, Portugalsko sa však cíti procesom rozšírenia ohrozené v dôsledku tzv. štatistického efektu a geografickej polohy. Snaží sa preto razantne obhajovať svoje záujmy s akcentom na uplatňovanie princípov solidarity a kohézie a zachovať komunitárnu pomoc aj po roku 2006. Za pozitívne považuje, že rozšírením počtu členov EÚ o krajiny strednej a východnej Európy nebude už patriť medzi najmenšie a najchudobnejšie krajiny EÚ, čím sa predpokladá zvýšenie jeho vplyvu v európskych štruktúrach. V tejto súvislosti sa Portugalsko usiluje o širšie zapojenie krajín Stredomoria do hospodárskej spolupráce s EÚ.

Za pozitíva procesu rozširovania EÚ portugalskí predstavitelia považujú rovnako skutočnosť, že rozšírením EÚ sa:

- rozšíri zóna mieru, stability a prosperity v Európe
- posilní postavenie a váha Európy a jej politiky vo svete
- rozšíri vnútorný európsky trh
- zlepší kvalita života Európanov
- obohatí európska kultúrna rôznorodosť
- zníži imigrácia z krajín strednej a východnej Európy

Podpisom prístupovej zmluvy na summite v Aténach 16.4.2003 potvrdilo Portugalsko svoju dlhodobu priaznivú pozíciu k doteraz najväčšiemu rozšíreniu EÚ. Portugalská vláda v tejto súvislosti zdôraznila, aj vo vlastnom záujme, potrebu praktického uplatňovania princípu rovnosti a solidarity medzi všetkými ČK EÚ bez ohľadu na ich geografickú veľkosť a počet obyvateľov. Portugalsko je členom neformálnej skupiny tzv. stredne veľkých a malých ČK, ktoré negatívne vnímajú snahu o ovládnutie EÚ tzv. direktoriátom a svoje pozície v Konvente o budúcnosti Európy založilo na 4 princípoch:

- zachovať rovnoprávne postavenie členských krajín
- zachovať vyváženosť komunitárnych inštitúcií
- pokračovať v systéme rotujúcich predsedníctiev
- pokračovať v posilňovaní komunitárnych metód

Ostatná parlamentná diskusia k európskym otázkam, ktorá sa uskutočnila krátko pred summitom v Solúni demonštrovala realistický prístup portugalskej vlády k záveru práce Konventu i k budúcej Medzivládnej konferencii. Aj komentáre premiéra Durao Barrosa po summite v Solúni potvrdzujú, že Portugalsko sa nechce vzdať troch nosných princípov únie (rovnosť členských štátov, inštitucionálna rovnováha a komunitárna metóda v rozhodovacom procese), je však pripravené na kompromis a ústupky v projekte budúcej ústavnej zmluvy EÚ v otázke voleného predsedu Európskej rady a zriadenia postu ministra zahraničných vecí únie. Snaží sa aj naďalej zasadzovať za uvedenie kresťanských koreňov európskej civilizácie v preambule zmluvy. O prípadnom referende k budúcej Európskej ústave sa zatiaľ v Portugalsku nerozhodlo. Jeho uskutočneniu by pravdepodobne musela

predchádzať zmena Ústavy PR, ktorá neumožňuje vypísanie referenda k zahraničnopolitickým otázkam.

Podpora portugalskej verejnosti procesu rozširovania EÚ je síce štatisticky priaznivá, je však viac emocionálna než racionálna (7).

Vízie portugalských politikov k budúcnosti Európy obsahujú širokú škálu názorov od presvedčených federalistov (napr. ex-prezident Portugalska a súčasný europoslanec Mário Soares) až po tradičných euroskeptikov z Portugalskej komunistickéj strany a Ľudovej strany.

Kým politické súvislosti procesu rozširovania EÚ nevyvolávajú v Portugalsku pochybnosti o jeho nevyhnutnosti, všetky interné i externé analýzy a štúdie označujú Portugalsko za jednu z najviac „postihnutých“ krajín po rozšírení (8). Uvádza sa v tejto súvislosti najmä strata komparatívnej výhody Portugalska a prehlbenie jeho periférneho postavenia. Favorizujúca pozícia Portugalska vo vzťahu k budúcim ČK nie je podporená ekonomickou expanziou, ktorá je skôr fragmentárna a zanedbateľná. Veľmi okrajovo sa v Portugalsku vníma skutočnosť, že každá doterajšia vlna rozširovania znamenala v ekonomickej oblasti faktické oslovenie oveľa väčšieho ekonomického priestoru než je samotná EÚ. Stalo sa tak aj v prípade Portugalska vo vzťahu k Brazílii či Španielska vo vzťahu k Latinskej Amerike a Magrebu. Podobnosť, v Portugalsku málo vnímaná, sa ponúka aj u krajín strednej a východnej Európy a ich vzťahu nielen k východným trhom ale aj bohatým trhom EÚ. Slabá je zatiaľ kooperácia medzi štátnymi inštitúciami a podnikateľskou sférou. Portugalsko, s postupne sa znižujúcim balíkom finančnej pomoci z komunitárnych fondov, sa ocitne ešte viac mimo centra európskej spotreby vymedzenej trojuholníkom Manchester – Hamburg – Miláno. Periférne postavenie Portugalska a stratu komparatívnej výhody v oblasti pracovnej sily zvýrazní ešte viac jeho 10%-ná miera negramotnosti, v EÚ najvyššia miera nedokončenia 12 ročnej školskej dochádzky (20%) a jedna z najnižších úrovní produktivity práce v EÚ. Naznačené údaje poukazujú predovšetkým na značné rezervy pri uplatňovaní komunitárnej pomoci v oblasti prípravy a rozvoja ľudských zdrojov v Portugalsku. Portugalsko musí byť preto, v záujme zvýšenia konkurencieschopnosti, oveľa kreatívnejšie v oblasti vzdelávania, musí urýchliť reformy v oblasti hospodársko-právnej a pracovnoprávnej legislatívy a v neposlednom rade prehodnotiť citlivé aspekty kultúrneho dedičstva a prekonať tradične málo rigoróznou a málo proaktívnu „južanskú“ mentalitu.

## **Portugalsko a NATO**

Portugalsko je zakladajúcim členom NATO a Aliancia zostáva aj naďalej základným pilierom jeho bezpečnostnej a obrannej politiky. Stále aktuálnou zostáva odpoveď na otázku, v čom spočívajú skutočné dôvody pozvania nedemokratického Portugalska stať sa zakladajúcim štátom NATO. Všeobecne je možné konštatovať, že jeho vstup do Aliancie diktovali predovšetkým strategické záujmy spojencov. Joao de Deus Pinheiro, bývalý minister zahraničných vecí PR vymedzil 3 charakteristické (oficiálne prezentované) dôvody vstupu neangažovaného Portugalska do NATO:“

1. *vlastná obrana pred potencionálnym nebezpečenstvom, pred ktorým by Portugalsko ako nečlen NATO bolo veľmi slabé*
2. *obrana spoločného modelu a hodnôt v duchu západoeurópskej solidarity*
3. *zvýraznenie postavenia Portugalska ako členskej krajiny NATO voči Španielsku (9).*



Pozvanie na vstup do NATO prekvapilo aj samotných portugalských predstaviteľov. Toto pozvanie hodnotí José Oliveira ako bizarné a ďalej uvádza: „Portugalsko bolo jediným politickým režimom bez pluralitnej demokracie pozvané stať sa členskou krajinou NATO. Pozvať Portugalsko v roku 1949 do uzavretého klubu znamenalo spochybníť argumenty o tom, že NATO sa kreuje ako inštitúcia združujúca západné demokracie, ochrancov hodnôt, ktoré sa považovali za bazálne pri formovaní Aliancie. Nikto pritom nepochyboval o tom, že Portugalsko bolo diktátorským režimom. Napriek tomu si USA dovolili urobiť túto jedinou výnimku“ (10). Skutočné dôvody pozvania Portugalska súvisia s povojnovou víziou sveta, ktorú USA prezentovali na začiatku črtajúcej sa studenej vojny, kedy sa Európa stávala jedným z jej hlavných aktérov. Portugalsko sa stalo mimoriadne zaujímavé pre USA predovšetkým z hľadiska strategického významu vojenských základní na Azorských ostrovoch, o ktoré sa intenzívne zaujímali od roku 1944.

História potvrdila význam a dôležitosť členstva Portugalska v NATO z viacerých hľadísk. NATO:

- sa stalo prostredníkom pre usporiadanie vzťahov Portugalska s USA. Dôležitosť Azorských ostrovov a atlantického portugalského priestoru všeobecne slúžili vždy na získanie výhod v oblasti politickej, ekonomickej i finančnej. Nedávne postoje portugalskej vlády počas irackej krízy túto tézu potvrdzujú a aktualizujú.
- sa stalo odrazovým mostíkom pre návrat Portugalska na európsku scénu
- povzbudzovalo demokratizačné trendy v krajine s priamymi i nepriamymi dôsledkami. Prinútilo vedenie krajiny novo definovať vzťahy medzi vojakmi a civilmi, zmeniť štruktúru ozbrojených síl a začať proces ich civilnej kontroly
- bolo príležitosťou pre prístup k novým technológiám

Ako relatívne malý, ekonomicky i vojensky na vonkajšie vzťahy odkázaný štát, Portugalsko má záujem o upevňovanie svojich spojeneckých zväzkov v rámci NATO a ZEÚ. Súčasná portugalská vláda vo svojom programovom vyhlásení tento atribút jasne pomenovala a v praktickej činnosti (napr. počas irackej krízy) sa ho snaží aj naplňať, aktívne využívajúc iné, komplementárne zábezpeky svojej bezpečnosti, umožňujúce zároveň Portugalsku prekonať uvedený nedostatok a deklarovať tak predovšetkým jeho schopnosť a imidž mediátora najmä pri riešení regionálnych konfliktov. V tejto súvislosti Portugalsko aktívne využilo svoje predsedníctvo v OBSE v roku 2002 (11).

Pre Portugalsko, ako zakladajúceho člena NATO a krajinu situovanú na najzápadnejšom cípe európskeho kontinentu ale aj v geografickom centre transatlantickej mapy a zároveň východu do stredomorského regiónu predstavovalo NATO od samotného počiatku garanciu bezpečnosti, ktorá mu dovoľovala v zásade hladko prekonať obdobie studenej vojny a rovnako aj turbulencie v južnom „moslimskom páse“. V optike portugalskej spoločnosti sa členstvo v NATO aj naďalej spája predovšetkým s partnerstvom s USA. Po páde totalitného režimu v roku 1974 sa v krajine diskutovali možnosti o vystúpení Portugalska z Aliancie (Portugalsko de facto vystupovalo len ako partner z tretieho sveta s tým, že prenajalo USA leteckú základňu Lajes na Azorských ostrovoch), prevážil však nakoniec názor o potrebe zotrvania vo všetkých demokratických medzinárodných organizáciách, za akú bolo považované aj NATO.

Portugalsko redefinovalo svoju strategickú koncepciu tri krát – v rokoch 1985, 1994 a 2003, v dôsledku ktorých zaradilo do svojich priorít v oblasti bezpečnosti otázky reštrukturalizácie NATO a vojenskú účasť v medzinárodných jednotkách, predovšetkým v mierových misiách OSN s osobitným zreteľom na Východný Timor

a Balkán. Prekonalo tým dlhotrvajúcu tradíciu neúčasti v medzinárodných silách. Portugalsko zakotvilo vo svojej ústave princíp civilnej a demokratickej kontroly ozbrojených síl. Dnes patrí k najväčším prispievateľom do zahraničných vojenských a humanitárnych misií.

Portugalsko bolo donedávna jedinou krajinou, ktorého bezpečnosť závisela od atlantického velenia NATO. Na jeho území sa nachádza jedno z piatich regionálnych velení NATO – velenie pre Južný Atlantik SOUTHLANT v Oeiras pri Lisabone. Snaha USA o reštrukturalizáciu svojich ozbrojených síl, predovšetkým snaha o ich presun do Pacifiku a Ázie a tým aj tlak na Európanov o ich vyšší záujem o obranu európskej časti transatlantického priestoru podnietili úvahy o zrušení tretej úrovne velenia vrátane SOUTHLANT-u. Je preto možné považovať za veľký úspech Portugalska najnovšie rozhodnutie NATO o vytvorení jedného z troch operačných velení budúcej vojenskej štruktúry NATO na báze existujúceho velenia v Oeiras. Tento úspech portugalskej diplomacie je predovšetkým výsledkom postoja, ktorý dlhodobo prezentovala portugalská vláda počas irackej krízy (12), aj keď východisková pozícia pere zachovanie velenia v Oeiras nebola dobrá (13).

Priaznivá bola pozícia Portugalska aj k procesu rozširovania NATO. Portugalsko podporovalo prijatie nových krajín, ktoré spĺňajú kritéria, s dôrazom na demokratické riadenie ozbrojených síl a bezkonfliktnosť vzťahov so susednými štátmi. K svojim favoritom na členstvo v Aliancii, posilňujúcim južné krídlo – Slovinsku a Rumunsku, ktoré sa mu nepodarilo presadiť na summite v Madride, priradilo Slovensko, Bulharsko a neskôr aj tri pobaltské štáty. Súčasné rozloženie politických síl v Republikovom zhromaždení i doterajšia skúsenosť z prvej vlny rozširovania po páde berlínskeho múru nesignalizujú žiadne dramatické zvraty v ratifikačnom procese po pražskom summite (14).

Portugalsko sa dlhodobo usiluje upriamiť pozornosť Aliancie na dôležitosť Stredomoria. Privítalo myšlienku špecializácie a aj vzhľadom na ekonomické možnosti a teritoriálne postavenie ponúka Aliancii oceánsky vektor svojej angažovanosti v Aliancii v námorníckom komponente a s orientáciou na Magreb, kde by mohlo zohrať dôležitú úlohu pri predchádzaní a tlmení teroristických hrozieb, organizovaného zločinu, šírenia drog a ilegálnej emigrácie. Aj keď je Portugalsko tradične atlanticky orientované, ideu spoločnej obrannej a bezpečnostnej politiky podporuje od jej vzniku na základe komplementarity a nie konkurencii k NATO.

### **Ekonomická diplomacia**

Jednou z priorít súčasnej portugalskej vlády je začať proces kreovania novej portugalskej diplomacie s jej väčším interesom pri ochrane ekonomických záujmov krajiny. Portugalský premiér Durao Barroso a ministri hospodárstva a zahraničných vecí Carlos Tavares a Martins da Cruz predstavili začiatkom roka nový model portugalskej ekonomickej diplomacie. Jeho zmyslom má byť začleniť portugalské zastupiteľské úrady a osobne aj veľvyslancov do realizácie projektu internacionalizácie ekonomiky s cieľom zabezpečiť pre Portugalsko viac zahraničných investícií a viac turistov. Podľa vyjadrení premiéra Barrosa sa v Portugalsku skončila „éra kokteilovej diplomacie“ a ekonomický vektor sa stáva aj pre činnosť rezortu zahraničných vecí prvoradou prioritou. Naplneniu uvedeného cieľa majú napomôcť relevantné organizačné opatrenia (15). Iniciatíva sa všeobecne stretla s pochopením na strane portugalských podnikateľov aj napriek tomu, že prišla neskoro. Je preto otázne, či je pre podnikateľov vôbec prospešná. Všeobecne sa priznáva fakt, že o nový model ekonomickej diplomacie prejavia väčší záujem skôr menšie a stredné formy, kým najvýznamnejšie portugalské spoločnosti kooperujú v globalizovanej ekonomike prostredníctvom vlastných komunikačných

kanálov. Celý projekt sa vníma ako „revolúcia mentality“ v rezorte zahraničných vecí všeobecne považovanom za selektívny konzervatívny klub s vlastnými pravidlami.

### **Bilaterálne slovensko-portugalské vzťahy**

Portugalsko uznalo Slovenskú republiku 1.1.1993, kedy boli nadviazané aj diplomatické vzťahy na úrovni veľvyslanectiev. Bilaterálne slovensko-portugalské vzťahy sú bezproblémové, nezaťažené žiadnymi nedoriešenými otázkami, perspektívne a adekvátne zemepisnej vzdialenosti a historickým väzbám Slovenska a Portugalska. Predpokladom úspešného rozvoja vzťahov je predovšetkým politický dialóg na najvyššej úrovni, ktorý sa podarilo zintenzívniť od roku 1999 a postupne prekonávať nevyváženosť vzájomných návštev **(16)**. Portugalsko je významné pre SR predovšetkým svojim členstvom v EÚ, NATO, OECD a historickou, geografickou a štrukturálnou podobnosťou. Inšpirujúcim momentom je získavanie skúseností zo vstupu Portugalska do EÚ. Počas svojho predsedníctva v EÚ v prvom polroku 2000 Portugalsko vyvinulo značné úsilie pomôcť Slovensku vo finálnej fáze rokovaní pred pozvaním SR začať prístupové rokovania s OECD.

Rovnako v hospodárskych vzťahoch neexistujú žiadne prekážky či obmedzenia pre ich ďalšie rozšírenie a zintenzívnenie. Intenzita hospodárskych stykov medzi Portugalskom a Slovenskom však nezodpovedá možnostiam obidvoch krajín **(17)**. Portugalsko nepatrí k významným obchodným partnerom SR a nepodieľa sa na priamych zahraničných investíciách na Slovensku. Nevyužitie sú portugalské skúsenosti z prítomnosti na afrických a latinsko-amerických trhoch. V roku 1999 bola v Bratislave založená Komora luso-slovenskej spolupráce.

V platnosti bolo ponechaných 11 medzinárodných zmlúv uzavretých medzi bývalým Česko-Slovenskom a Portugalskom. V ratifikačnom resp. prípravnom procese je v súčasnosti posudzovaných 6 zmlúv.

Záujem a hodnotenie SR ako budúcej ČK EÚ a NATO zo strany portugalskej politickej, hospodárskej i občianskej verejnosti v zásade kopíroval väčšinový názor medzinárodných inštitúcií o dianí v SR. Zvýrazňuje sa aj naďalej fakt demokratického rozdelenia ČSFR a komplikácie v demokratickom vývoji v SR do roku 1998 ako aj značný pokrok v politickom a hospodárskom vývoji krajiny od roku 1999. Informačným a politickým klišé zostáva aj naďalej problematika korupcie v SR, vysoká miera nezamestnanosti a sporadicky aj tzv. rómsky problém. Na rozdiel od niektorých iných budúcich ČK EÚ nie je SR v Portugalsku vnímaná ako potencionálny konkurent ale skôr ako partner pre posilnenie skupiny geograficky malých a stredne veľkých krajín.

SR bola spolu so Slovinskom považovaná v Portugalsku za najlepšie pripravenú KK na vstup do NATO. Výsledkom parlamentných volieb v SR v roku 2002 pominuli aj v Portugalsku pochybnosti o kontinuite politickej stability v SR, obnovilo sa chápanie Slovenska ako jasného favorita pre vstup do NATO.

Posilneniu vzájomných vzťahov by bezpochyby prispela aplikácia uzavretých zmlúv, osobitne v ekonomickej oblasti. Seriózny záujem zo strany portugalských inštitúcií o SR nie je možný bez všestrannej diplomatickej prítomnosti Portugalska v SR **(18)**.

### **Poznámky**

**(1).** Karafiátová revolúcia z 25.4.1974 ukončila obdobie nedemokratického režimu. Meno získala vtedy, keď mladí ľudia začali vkladať červené karafiáty do hlavni

vojenských pušiek. Nekrvavú revolúciu viedli dôstojníci, ktorí sa vzbúrili najmä proti vedeniu koloniálnej vojny v Afrike. Po krátkom období chaotického a kontroverzného vedenia štátu pod vplyvom ľavicových radikálov bola v roku 1976 prijatá prvá demokratická ústava.

**(2).** Z hľadiska historického, kultúrnej a jazykovej blízkosti predstavuje v zahraničnej politike Portugalska osobitné postavenie Španielsko. Z hľadiska bilaterálnych vzťahov dominuje proces integrácie Pyrenejského poloostrova, predovšetkým hospodárskej oblasti. Vzťahy sú však historicky rivalské, čiastkové a z geostrategického hľadiska bezvýznamné konflikty sa prejavujú v rovine hospodárskej súťaže.

Vyrovnanie sa s koloniálnym dedičstvom orientuje portugalskú zahraničnú politiku na svoje bývalé koloniálne sféry vplyvu s významným postavením donora a investora (osobitne v Brazílii).

Emigrácia ako dôsledok dlhoročného nedemokratického režimu vyvoláva potrebu silnej ochrany portugalských komunít vo svete.

**(3).** V dôsledku neúspešných komunálnych volieb v decembri 2001 podal bývalý portugalský premiér a generálny tajomník Socialistickej strany (PS) António Guterres demisiu. Na jej základe vypísal prezident PR Jorge Sampaio predčasné parlamentné voľby, ktoré sa uskutočnili 17.3.2002 a skončili víťazstvom stredopravej Sociálnodemokratickej strany (PSD), ktorá spolu s Ľudovou stranou (CDS/PP) vytvorila pravicovú koalíciu disponujúcu v 230 člennom Republikovom zhromaždení väčšinou 119 kresiel (PSD –105, CDS/PP-14). Najsilnejšou opozičnou stranou je PS (96 mandátov). V Republikovom zhromaždení majú tiež zastúpenie Komunistická strana Portugalska (PCP) v koalícii so Stranou zelených (PV) – 12 kresiel a Ľavicový blok (BE) – 3 poslanske mandáty. Do funkcie predsedu vlády bol menovaný predseda PSD José Manuel Durao Barroso, predseda koalície CDS/PP Paulo Portas sa stal štátnym ministrom (na úrovni podpredsedu vlády) a ministrom národnej obrany. Rezort zahraničných vecí vedie kariérny diplomat Martins da Cruz.

**(4).** Chronológia prístupu Portugalska do EÚ:

- 3.5.1974 – prvý kontakt zo strany ministra zahraničných vecí PR Mário Soaresa
- 20.9.1976 – podpísaný protokol medzi EHS a Portugalskom o finančnej pomoci Portugalsku v hodnote 200 mil. ECU
- 28.3.1977 – podaná žiadosť Portugalska o prijatie do EHS
- 17.10.1978 – formálny začiatok prístupových rozhovorov
- 1980 – začiatok intenzívnych rozhovorov
- 1.1.1986 – prijatie Portugalska do EHS
- 1991 – prístup Portugalska k Schengenskej dohode
- 1992 – prvé predsedníctvo v EÚ
- 2000 – druhé predsedníctvo v EÚ
- 2002 – prístupenie Portugalska k spoločnej mene euro

**(5).** Martins, Vitor. Portugal e a Europa – 50 anos de integração. Centro de Informação Jacques Delors, 1995

**(6).** V čase vstupu do EHS dosiahol príjem na obyvateľa 52,8% priemeru EHS, kým v roku 2000 už 73% (Grécko napr. v rovnakom období dosiahlo rast 6% - zo 62 na

68% a Španielsko 9% - zo 70 na 79%. Komunitárne fondy sa podieľali v rovnakom období na raste portugalskej ekonomiky ročným podielom 0,5-0,75%. Znížil sa v rovnakom období výrazne podiel poľnohospodárstva na tvorbe HDP (z 10% na 3-4%) a rovnako aj podiel zamestnanosti v tomto sektore z 26% na 10%. Sektor služieb zamestnáva dnes 60% populácie, štátom kontrolované podniky sa podieľajú na tvorbe HDP 5%. Miera inflácie sa znížila z 21% na 2,4%, dlhodobé úrokové sadzby z 25% na 5%, export do krajín EÚ sa zvýšil zo 62% na 81%.

S perspektívou prístupu do EHS využilo Portugalsko od januára 1981 prostriedky Programu predvstupovej pomoci v celkovom objeme 150 mil.ECU. Pomocou tohto programu EHS participovalo, prostredníctvom nenávratnej pomoci, na financovaní investičných projektov a programov, ktoré boli prioritne zamerané na rozvoj infraštruktúry, zlepšenia priemyselných štruktúr a modernizácie v sektore poľnohospodárstva a rybolovu.

Od vstupu do EHS využilo Portugalsko prostriedky z kohézneho a štrukturálnych fondov, ktoré priemerne predstavovali 2-3% ročného HDP Portugalska. V rokoch 1986-1988 získalo Portugalsko zo zdrojov fondov celkovo 225,1 mld.ESC, v rokoch 1989-1993 z prvého Komunitárneho rámca podpory a od roku 1993 aj z kohézneho fondu 9 458 mil.ECU, v rámci Druhého podporného programu v rokoch 1994-1999 17 593 mil. EUR. V rámci Tretieho komunitárneho rámca podpory bude Portugalsko čerpať z EÚ 22 760 mil. EUR. Zdroje EÚ boli prioritne použité v oblasti výstavby infraštruktúry a v regiónoch s perspektívou rozvoja cestovného ruchu. Význam podpory EÚ od roku 1981 nespočíval len vo finančnom rozmere, ale aj v transformácii riadenia, ktorú si vynútili požiadavky a nariadenia EÚ v systéme riadenia štátnej správy a zároveň v prístupe podnikateľských subjektov.

**(7).** Podľa výsledkov Eurobarometra z konca roku 2002 väčšina Portugalcov (62%) podporuje proces rozširovania EÚ ale iba 51% si myslí, že tento proces je pre Portugalsko významný. 67% Portugalcov nevedelo vymenovať ani jednu kandidátsku krajinu (KK), 11% vymenovalo jednu KK, 9% dve KK a 14% tri KK.

**(8).** Prítomnosť portugalských podnikateľov na trhoch strednej a východnej Európy (SVE) nedosahuje zďaleka možnosti i potreby Portugalska. Napr. štúdia pod názvom „Rozširovanie EÚ o strednú a východnú Európu-dôsledky pre Portugalsko“, vypracovaná autorským kolektívom zo Školy manažmentu v Porte v roku 2001, konštatuje, že trhy SVE sú otvorené a perspektívne. Autori štúdie odporúčajú podnikateľom, aby vnímali SVE nie ako hrozbu ale ako možnosť investovania a uplatnenia sa. V rozpore s doterajšími očakávaniami portugalských podnikateľov nie sú nízke mzdy, podľa štúdie, najväčším motivátorom pre investovanie v tejto oblasti. Za najväčšiu výhodu štúdia označuje pokračujúci záujem krajín SVE o príjem zahraničných investícií a geografickú blízkosť k bohatým trhom EÚ, osobitne k nemeckému a talianskému. Najväčšia „hrozba“ pre portugalských podnikateľov pritom neplynie z odvetví, ktoré sú pre Portugalsko typické, ale naopak z tých, ktoré sa aj v Portugalsku stali v posledných dvoch desaťročiach najvýznamnejšie pre rozvoj národnej ekonomiky, a to najmä v oblasti strojárstva a plastov. Prístupujúce krajiny a Portugalsko majú v zásade identický exportný profil. Prístupujúce krajiny EÚ sa budú usilovať uplatniť sa na rovnakom trhu, s rovnakými tovarmi a navyiac s prakticky nulovým záujmom o import z Portugalska. Reorientácia zahraničných investícií smerom na východ sa začína prejavovať aj v Portugalsku. Sektory telekomunikácií, bankovníctva, poisťovníctva, stavebníctva, energetiky a spracovania korku by mali zostať v budúcnosti bez významnejšieho vplyvu

orientácie investícií. Isté upokojenie situácie nastalo pod vplyvom rozhodnutia Volkswagenu pokračovať vo svojej činnosti v závode Autoeurópa aj po roku 2005.

Minimálna je aj prítomnosť portugalskej podnikateľskej sféry, politickej a ekonomickej diplomacie v krajinách SVE. Iba 1% portugalského exportu smeruje do budúcich ČK EÚ. Nulové investície vykazuje Portugalsko vo vzťahu k Slovinsku, Slovensku, Litve a Estónsku. Za potenciálne perspektívne trhy sa považujú Poľsko, Rumunsko a čiastočne ČR a Maďarsko.

Interné štúdie portugalských podnikateľských združení indikujú, že iba málo portugalských firiem si uvedomuje riziká vyplývajúce pre ne z procesu rozšírenia EÚ a iba málo firiem je presvedčených o výhodách a možnostiach rozšíreného trhu. Väčšina z nich aj naďalej hľadí na nasýtený a nepružný vnútorný trh, resp. tradične na brazílsky trh s veľmi významnou prítomnosťou portugalskej podnikateľskej sféry.

**(9).** Pinheiro, João de Deus. Grandes eixos da política externa no Portugal de hoje. Ministério dos Negócios Estrangeiros.

**(10).** In: Política externa e política de defesa do Portugal democrático (ed. José Medeiros Ferreira). Edições Colibri, 2001.

**(11).** Portugalsko bolo v roku 2002 predsedníckou krajinou OBSE. Zorganizovalo v priebehu roka dve významné podujatia. 12.6.2002 sa uskutočnilo v Lisabone stretnutie na najvyššej úrovni o prevencii v boji proti medzinárodnému terorizmu. V dňoch 5.-6.12.2002 sa v Porte uskutočnila ministerská konferencia OBSE, na ktorej bola o.i. prijatá Protiteroristická Charta. Dokument sa považuje za najvýznamnejší prínos Portugalska počas predsedníctva. Obe iniciatívy poukázali na prednosť a skúsenosť vojensky a ekonomicky nevýrazného Portugalska pri riešení predovšetkým regionálnych konfliktov.

**(12).** Portugalská vláda dlhodobo podporovala snahu administratívy prezidenta Busha o odzbrojenie Iraku všetkými dostupnými prostriedkami vrátane vojenských. Presadzovala riešenie irackej krízy na pôde OSN. Po neúspešnom prijatí druhej rezolúcie BR OSN podporila vojenskú intervenciu v Iraku. Vláda súhlasila v tejto súvislosti s použitím vojenskej základne Lajes na Azorských ostrovoch pre potreby amerických ozbrojených síl a na rovnakom mieste zorganizovala dňa 16.3.2003, v predvečer vojenskej invázie do Iraku, summit predstaviteľov USA, Veľkej Británie, Španielska a Portugalska.

**(13).** Okrem vojensko-politických okolností (osobitné záujmy jednotlivých ČK NATO, proces rozširovania NATO, koniec studenej vojny, nový charakter vzťahov s Ruskou Federáciou, zmena strategických záujmov USA) existovali vnútorné chyby (opustenie Kosova v roku 2000 počas krízy v Macedónsku, kedy sa požadovalo oveľa viac solidarity od spojencov, verejná prezentácia nedôvery zo strany bývalej portugalskej vlády vo vzťahu k Aliancii počas riešenia tzv. syndrómu ochudobneného uránu na Balkáne, slabá prítomnosť Portugalska v armádnych zložkách velenia NATO, abasencia zbrojárskych investícií pri pokračovaní neudržateľného stavu výzbroje ozbrojených síl a politická neschopnosť reformovať ozbrojené sily).

**(14).** Tradičnými odporcami existencie NATO a teda aj jeho rozširovania sú krajne ľavicové parlamentné subjekty – PCP a BE. Rozširovanie NATO je súčasťou

vládneho programu i programu najsilnejšej opozičnej strany – PS. Nepredpokladajú sa preto problémy s ratifikáciou prístupových zmlúv, aj keď Portugalsko bude, tradične, pravdepodobne jednou z posledných ratifikujúcich krajín.

- (15).**- Portugalskí veľvyslanci budú riadení Ministerstvom zahraničných vecí a Ministerstvom hospodárstva
- Delegáti Agentúry pre podporu investícií, obchodu a cestovného ruchu (ICEP), ktorí pôsobili ako obchodní radcovia v zahraničí, budú postupne integrovaní do rezortu zahraničných vecí a začleňovaní do zastupiteľských úradov resp. konzulátov ako obchodno-ekonomickí radcovia resp. ako vicekonzuli pre obchodné a ekonomické otázky a budú v hierarchii riadenia podliehať veľvyslancom resp. generálnym konzulom
  - Existujúce delegatúry ICEP budú fyzicky začlenené do siete zastupiteľských úradov a konzulátov
  - Veľvyslanci budú v koordinácii s ICEP predkladať každoročne obchodný plán so špecifikáciou a kvantifikáciou exportných cieľov a rozvoja cestovného ruchu vo vzťahu ku krajine pôsobenia
  - Zastupiteľské úrady a konzuláty budú úzko spolupracovať s nedávno zriadenou Portugalskou agentúrou pre investície – API. API vytvorila v tejto súvislosti Fórum veľvyslancov ako svoj poradný orgán. Jeho členmi sú veľvyslanci pôsobiaci v 13 krajinách OECD a v Brazílii. Jeden veľvyslanec bude pôsobiť ako člen Administratívnej rady API
  - Bol vypracovaný manuál – Inštrumentárium na podporu investícií a turizmu
  - Súčasťou prípravy kariérnych diplomatov budú stáže v najvýznamnejších portugalských firmách a s účasťou štátu
  - Novému modelu sa v najbližšom čase prispôsobí organizačná štruktúra MZV PR a MH PR
  - Prvoradým kritériom hodnotenia práce veľvyslancov a zastupiteľských úradov sa má stať objem zabezpečovaných investícií a počet turistov smerujúcich do Portugalska

**(16).** V rokoch 1999 – 2003 sa uskutočnili o.i. 4 návštevy predsedu vlády SR v Portugalsku, 2 návštevy predsedu NR SR, návštevy dvoch podpredsedov vlády SR, troch ministrov - členov vlády SR, návštevy delegácií 8 výborov NR SR. Uskutočnili sa historicky prvé návštevy predsedu vlády PR a predsedu Republikového zhromaždenia PR. V roku 2003 navštívil SR súčasný predseda vlády PR. Na začiatok júla 2003 je plánovaná historicky prvá návšteva prezidenta PR v SR.

**(17).** Portugalsko nepatrí medzi prvých 10 najväčších obchodných partnerov SR a nepodieľa sa na priamych zahraničných investíciách na Slovensku. V roku 2002 predstavoval dovoz SR z Portugalska 2 362,0 mil.SK (59 mil. EUR) a vývoz 1 251,0 mil. SK (31,2 mil.EUR).

**(18).** Portugalsko nemá priame diplomatické zastúpenie v SR. Slovensko diplomaticky pokrýva zastupiteľský úrad PR so sídlom vo Viedni. Oficiálne vyjadrenia portugalských činiteľov naznačujú záujem zriadiť zastupiteľský úrad v Bratislave po vstupe SRT do EÚ.

## Resumé

Zahraničná politika Portugalska bola historicky orientovaná na zámorské teritória a atlantický priestor. Po ustálení demokratického vývoja po Karafiátovej revolúcii v roku 1974 sa konštantami zahranično-politickej orientácie Portugalska stali popri atlantickom vektore priestor EÚ, lusofónny svet, Stredomorie, portugalské komunity v zahraničí a Pyrenejský poloostrov. Súčasná portugalská vláda sa snaží zachovať dlhodobé priority zahraničnej politiky, usiluje sa prehĺbiť predovšetkým strategické partnerstvo s USA a v rámci diskusii o budúcej Európskej ústave zachovať pre krajinu čo najvýhodnejšie podmienky v rámci budúceho inštitucionálneho usporiadania EÚ po jej rozšírení i zachovaní finančnej komunitárnej pomoci. Slovensko-portugalské vzťahy nie sú zaťažené problémami, nevyužitá sú možnosti bilaterálnej i multilaterálnej hospodárskej spolupráce.

## Summary

The foreign policy of Portugal was in history direct towards the countries beyond the ocean and the Atlantic. After the establishment of democracy after the Carnation revolution in 1974 then focus of the Portuguese policy was concentrated not only on the Atlantic but on the European Union, on the Portuguese – speaking countries, the Mediterranean, the Portuguese communities abroad and the Iberian peninsula. Today's Portuguese government tries to keep long-time priorities in their foreign policy, tries to deepen the strategic partnership with the U.S.A. and within the discussions about the future European Constitution tries to preserve the most advantageous conditions in the European Union even after its enlargement and preservation of the financial fund support. The bilateral Slovak-Portuguese relationships have no problems and in the economic sphere there are many open opportunities.

## Literatúra

1. Carvalho, Virgílio de. O Mundo, a Europa e Portugal. Coletânea de artigos de opinião (1983-1992), I volume. Sociedade Histórica da Independência de Portugal, 1993.
2. Ferreira, Eduardo de Sousa. A lógica da opção pela Europa – In: Portugal Hoje. Instituto Nacional de Administração, 1995.
3. Freire, Siqueira. Portugal entre o mar e a terra-Reflexões sobre a identidade nacional. In: estratégia, 2/1986. Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais.
4. Gama, Jaime. A Política Externa Portuguesa 1995-1999. Coletânea de intervenções, artigos e entrevistas do Ministro dos Negócios Estrangeiros. Ministério dos Negócios Estrangeiros, 2001.
5. Gama, Jaime. A Política Externa Portuguesa 1999-2002. Coletânea de intervenções, artigos e entrevistas do Ministro dos Negócios Estrangeiros. Ministério dos Negócios Estrangeiros.
6. Lopes, Ernâni Rodrigues. O debate na Convenção e o futuro das sociedades europeias. In: Negócios Estrangeiros, 4,5/2003. Ministério dos Negócios Estrangeiros.



7. Magalhães, J. Calvet de. Portugal e os Estados Unidos-relações no domínio da defesa. In: *Estratégia*, 3/1987. Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais.
8. Magone, José. A integração europeia e a construção da democracia portuguesa. In: *Actos do Colóquio-Portugal, a Europa do Sul e a Constituição Europeia*. Fundação Luso-América para o desenvolvimento, Lisboa, 1997.
9. Martins, Vitor. Portugal e a Europa-50 anos de integração. Centro de Informação Jacques Delors, 1995.
10. Mateus, Augusto. A economia portuguesa depois da adesão às Comunidades Europeias: transformações e desafios. In: *Análise Social*, 118-119/1992.
11. Pinheiro, João de Deus. Grandes eixos da política externa no Portugal de hoje. Ministério dos Negócios Estrangeiros.
12. Pires, de Miranda. Portugal perante as Comunidades Europeias. In: *Estratégia* 1/1986. Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais.
13. Política externa e política de defesa do Portugal democrático (ed. José Medeiros Ferreira). Edições Colibri, 2001.
14. Portugal a European Story. Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais. Princípiã, Cascais 2000.
15. Portugal e a integração europeia: balanço e perspectivas. In: *Análise Social*-118/119/1992
16. Sampaio, Jorge. *Portugueses*, Volume V. Imprensa Nacional-Casa da Moeda. Lisboa 2001.
17. Sampaio, Jorge. *Portugueses*, Volume VI. Imprensa Nacional-Casa da Moeda. Lisboa 2002.
18. Silva, Aníbal Cavaco. Afirmar Portugal no mundo. Discursos proferidos durante a vigência do 12º Governo Constitucional. Imprensa Nacional-Casa da Moeda.
19. Teixeira, Nuno Severiano: da neutralidade ao alinhamento: Portugal na Fundação do Pacto do Atlântico. In: *Análise Social*.
20. Teixeira, Nuno Severiano. Entre a África e a Europa: a política externa portuguesa, 1890-1986. In: *Política Internacional*, 12/1996.
21. Telo, António José. Portugal e a NATO-o reencontro da tradição Atlântica. Edições Cosmos, Lisboa, 1996.
22. Torres, Francisco. A experiência portuguesa de integração monetária e as opções políticas de desenvolvimento na União Europeia. In: *Actas*. Centro de Informação Europeia Jacques Delors.
23. Vasconcelos, Álvaro de. Portugal: from Isolation to European Integration. In: *Lessons of EEC Membership*. Polish Institute of International Affairs. Warsaw 1993.

### **Odborné časopisy**

1. *Análise Social*-Revista do Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa. *Estratégia*-Revista de Estudos Internacionais. Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais.
2. *Negócios Estrangeiros*-Revista do Ministério dos Negócios Estrangeiros.
3. *Nação e Defesa*- Instituto de Defesa Nacional.
4. *O Mundo Português*-Revista do Instituto de Estudos Estratégicos Internacionais.
5. *Política Internacional*.
6. *Portugal de Hoje*-Instituto Nacional de Administração.

## **Zborníky zo seminárov a konferencií**

1. A Diplomacia Portuguesa face ao Século XXI., 5.-6.1.1999, Instituto Diplomático.
2. A Diplomacia Portuguesa: Perspectivas e Prioridades, 5.-6.1.2000, Instituto Diplomático.
3. A Imagem de Portugal, 3.-4.1.2001: Instituto Diplomático.
4. Portugal e o Futuro da Europa. Fundação Calouste Gulbenkian.7.-8.3.2003.

## **Periodická**

1. Público
2. Diário de Notícias
3. Diário Económico
4. Expresso
5. Semanário
6. Independente
7. Euronotícias

## **Iné zdroje**

- interné materiály MZV SR
- poznámky autora z účasti na konferenciách a seminároch

## **Internet**

[www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)  
[www.governo.gov.pt](http://www.governo.gov.pt)  
[www.ieei.pt](http://www.ieei.pt)  
[www.mdn-gov.pt](http://www.mdn-gov.pt)  
[www.min-estrangeiros.pt](http://www.min-estrangeiros.pt)  
[www.nato.int](http://www.nato.int)  
[www.parlamento.pt](http://www.parlamento.pt)  
[www.presidenciairepublica.pt](http://www.presidenciairepublica.pt)  
[www.constituicao.pt](http://www.constituicao.pt)

## **Kontakt**

JUDr. Peter Rusiňák  
[peterrusinak@yahoo.com](mailto:peterrusinak@yahoo.com)

## The United States towards Mikhail Gorbachev and Francois Mitterrand's idea of all-European cooperation

Mgr. Paweł SEMMLER

---

Several significant conceptions concerning the political integration of Europe have appeared since the end of World War II. Many statesmen, among others Winston Churchill, Charles de Gaulle, Mikhail Gorbachev, Margareth Thatcher, Francois Mitterrand and Helmut Kohl presented their own points of view. On 19th September 1946 in Zurich, Winston Churchill in his speech showed the trenchant direction towards the vision of "The United States of Europe". Although Churchill was no longer the Prime Minister, he insisted on the fact that his conception should be based on the cooperation between France and Germany but without the participation of Great Britain. It was the result caused by the need of creating the alliance between these two countries in the face of increasing danger from the East. It must be mentioned that there is a widespread opinion that Great Britain has wasted its chance for the leadership in Europe's unification, which is the effect of the lack of visions for the future and lack of the will to give the direction of new order's development in Europe. The management of the future of Europe was in the hands of the German and French, who found a new place for themselves on the way to western Europe unification. Churchill was debarred from the post of authority by his own nation and he was replaced by three respectable statesmen: Adenauer, De Gasperi and De Gaulle.<sup>84</sup> The strategy coordinated between the German and French, who were the forerunners of reforms in Europe, had its reflection in the whole history of post-war relationships connected with integration. In the middle of the eighties Helmut Kohl and Francois Mitterrand decided to bring forward the commonly worked out concept of political development, constantly leading to the total integration of Western Europe. They both clearly hinted that they were ready to take the way leading to the political European union, which was the sign manifesting the readiness to undertake the leadership in Europe. The Chancellor of Germany, Helmut Kohl as one of the first laid stress on spreading the European integration onto the countries of the former "Eastern Block", hinting that the integration should not only be held among the European Community, but it should also include the countries of Middle-Eastern Europe. However, one must remember that Kohl's concept was brought forward in 1991, so it was after pulling down the Berlin's wall and after political, social and economic changes in this part of Europe.

The visions of integrated Europe are very important for the countries which are directly interested in it (European countries), but also for the United States for years watching with great attention the activity of politicians trying to get Europe united. For America, the political ally of the eastern structures of Europe, everything that happens on "the old continent", allows to take current and long-term decisions vastly allowing to tighten the relationships connected with integration.<sup>85</sup> Thus, what is the political integration, which constantly attracts the attention of politicians and statesmen trying to make it real? As a matter of fact it means the process of countries' conjunction into firm political relationships, and its prerequisite is respecting the same structural-political rules and internally equal system of law-

---

<sup>84</sup> D. Lasok, *Zarys prawa Unii Europejskiej*, Toruń 1995, p. 16

<sup>85</sup> J. Jaskiernia, *Stany Zjednoczone a współczesne procesy i koncepcje integracji europejskiej*, Warszawa 1992, p. 225.

principles regulating the behaviour of members-signatories. The political integration is a long-lasting process, demanding careful institutional and structural preparing, because it is the union of sovereign countries leading common politics in the areas most important for them.<sup>86</sup>

This elaboration's aim is to show two concepts connected with integration of Europe in the end of the eighties, brought forward in one of the most important political periods of the twentieth century for the countries of Middle Europe. They are particularly important for the visions of future Europe because they were offered the day before historic changes that happened on our continent on the turn of the eighties and the nineties. Both of the visions, it means Gorbachev's concept of "The Common European Home" and Mitterrand's "All-European Confederacy", weren't left without reply from behind the Atlantic Ocean, arousing the interest of the United States, which, as it has already been mentioned, had always paid great attention to all the European enterprises aiming at firm political integration of Europe.

Mikhail Gorbachev's concept of "The Common Home" is a kind of very unique event in the history of the post-war political relationships, because it is the first time when the vision of integrated Europe has been brought forward by the leader of communist country. Gorbachev's concept was also a sign for the West that the atmosphere propitious to reformatory processes was growing in the countries of Eastern Europe, which further led to political turning-point.<sup>87</sup> This concept is based on admission of the whole Europe, regardless of the division concerning political structures as well as military ones. It includes spreading European cooperation in almost all the fields, and the peace process started and continued by KBWE (at present OBWE) is to be the factor indicating its direction. In Western Europe attitude towards this concept was on the one hand determined by the prism of speeding up the European Communities' integration and creating equal internal market "Europe 1992", and on the other hand, as an instrument of influence on the processes of internal changes and transformation of political system in the countries of Middle-Eastern Europe.<sup>88</sup> The United States' response to Gorbachev's suggestion was not very enthusiastic. The Americans began to be afraid that the concept of Russian leader is in fact nothing else but the attempt to strengthen Russian influences in Eastern Europe and to impose more and more restrictive rules upon the allied countries. What is more, The United States took Gorbachev's words as a call to abolish all the allied structures, so *de facto* military domination over Europe by the Russian Union, which still remained the steersman. Slashing criticism expressed by the American diplomatic service was quite justifiable, because abolition of NATO structures would lead to the isolation of European countries towards the USSR with the military independence of Germany at the same time. The history proved that these misgivings were not exaggerated because the rule of safety, which was in fact supposed to be based on reliance in Gorbachev's peaceful intensions, was shaken by so-called Janajew's coup d'état.

The concept of "Common European Home" found itself in basically different military context because after the break-up of Warsaw Treaty and the unification of Germany the political situation in Europe changed. It turned out that Gorbachev's idea expressed the will to drive to the rapprochement in thinking in the East and West rather than it was a real offer of negotiation.<sup>89</sup> The United States fated

---

<sup>86</sup> T. Łoś-Nowak, *Narody Zjednoczone – między oczekiwaniem a spełnieniem*, Wrocław 1995, p.22

<sup>87</sup> W. Laqueur, *Europe in Our Time*, New York 1992, p.509

<sup>88</sup> J. Jaskiernia, *Stany...*, p. 227

<sup>89</sup> A.D. Rotfeld, *Wizje Europy*, Warszawa 1989, p. 81

Gorbachev's concept to fail as soon as it appeared, because abolition of NATO was unacceptable for the USA as well as for the European members of the Alliance, nevertheless after the events in Eastern Europe, they began to realize that in fact certain offers of gradual overcoming of political-military divisions in Europe were the very thing. However one might doubt whether Gorbachev was aware of the results of his political activity while shaping this vision. In Russian leader's opinion it was possible to lead to the abolition of NATO as well as Warsaw Treaty, but surely the one-sided abolition of socialist countries' military alliance was unacceptable. The fall of communist system created a new climate in Europe and some events happened spontaneously. Nevertheless, surely to Gorbachev's great surprise, right then his concept became to seem more possible to come true, than it had been before the events in Eastern Europe. Although Gorbachev's concept didn't meet a warm reception by The United States, on the contrary, it was contradictory to American foreign policy, as the changes happening in Europe arose, it started to be treated as a factor which made these changes easier. One must remember that The United States had always approved of the efforts to integrate Europe, so referring to the concept of "Common European Home" George Bush did not reject it but he offered as an expression of optional, however in some elements convergent argumentation, the concept of "undivided and free" Europe.

In summer 1989 president Bush stated: *Europe must be free and united*<sup>90</sup> and although the differences between the idea of "Common European Home" initiated by the Russian leader and American overcoming the division, were much smaller than the few years earlier, there were still serious divergences. Gorbachev himself saw significant differences between his concept and the way the American and West-European politicians understood overcoming the division of Europe. One must remember that the basic changes in the second half of 1989 were not caused by the authoritative initiative of one of the parties but rather by the movements proceeding from the ranks in the countries of Eastern Europe. Gorbachev and his co-workers surprisingly well accepted the changes and their rate and range exceeded all the expectations and hope. The process of straying from Breznev's doctrine together with the evolution of "new thinking" was difficult and long-lasting, and what is more, at the beginning of 1989 nobody was sure whether Gorbachev's concept wouldn't be suspended for the countries of Eastern Europe when necessary.<sup>91</sup>

For Mikhail Gorbachev the idea of "Common European Home" also meant the acceptance of some determined whole unit, although the countries belonging to different social systems and antagonistic military-political alliances were involved.<sup>92</sup> Gorbachev accounted pointing to nuclear and conventional weapon as the main source of danger which could lead to the world war, to be the factor which could make the European continent unfit to live. According to the Russian leader, setting the economic and scientific-technical potential against the military structures could lead to rapprochement between the East and the West. Gorbachev did not conceal that despite initial scepticism of the United States, west-European politicians treated his concept of "Common European Home" more favourably. The then Minister of Foreign Affairs Hans Dietrich Genscher offered to "accept the concept of common European home and cooperate with the Soviet Union in order to make it a real

---

<sup>90</sup> T. G. Ash, *W imieniu Europy*, London 1996, p. 7

<sup>91</sup> *Ibidem*, p. 8

<sup>92</sup> M. Gorbachev, *Przebudowa i nowe myślenie*, Warszawa 1988, p. 267.

common home".<sup>93</sup> In *Reconstruction and new thinking* Mikhail Gorbachev quotes the words of Francois Mitterrand, which further could be the reflection of what was later called the concept of "European Confederacy" by the president of France. In 1984 Mitterrand asked: *why don't we let the possibility to make gradually the way of wider European politics?*, and a year later in Moscow he said: *Europe really needs to be a hero of its own history again and to play the role of a factor of balance and stability in international relationships by no means.*<sup>94</sup> Five years later (31st Dec. 1989) Mitterrand offered a concept of new shape of future Europe in all-European form. According to the president of France the confederacy was to be created in two stages. In the first stage the western Union would be created and in the second one the confederacy, which would connect all the interested countries into common and firm organization with exchange of peace and safety. If the countries of Eastern Europe wanted to join the confederacy, they would have to comply with four basic requirements, viz.: political pluralism, , free elections, representative system and freedom of information.<sup>95</sup> It must be emphasized that listing the countries of Middle-Eastern Europe pointed to the fact, that building and integration of new Europe had to be based on all the countries, also on those from the former communist "block". There were also some fears connected with the changes in Eastern Europe, which in the opinion of confederacy's inventors could lead to some kind of destabilization of the whole enterprise. Fast unification of Germany, which led to the breach of the treaty on all-European scale as well as within West-European integration, was taken for a factor which could destabilize the structure of all-European system. Francois Mitterrand, who in the end of 1989 tried to frustrate or at least delay the unification of Germany, was finally convinced by Helmut Kohl that Germany would precipitate the process of political and economic integration of Western Europe. While meeting Kohl in April 1990, the French president spoke about his vision of three rings (the United States, Great Britain, United Europe), geometrical canon of unification and order in Europe.<sup>96</sup> Therefore it became Mitterrand's aim to work out such a concept, which would be attractive for Germany as well as for the rest of the countries from the Western and Eastern Europe.<sup>97</sup> The national sake of France, which couldn't sustain a loss from the fact of adjusting confederacy's structure to the all-European problem, also became Mitterrand's care. For the countries from our region the French offer was an augury of European Communities' fast expansion. Unfortunately, soon it was to turn out, that this augury was exaggerated, because neither France nor the other countries of the community rushed to make any declaration of taking new members into their structures. There were also some doubts if Mitterrand's concept did not weaken the countries of Middle-East Europe on purpose and whether it did not turn towards the relationships with united Germany in great part. The foundations of future All-European Confederacy were laid at the international founder's Congress in Prague in June 1991. While talking about integrated Europe, Mitterrand expressed his vision as follows:

- 1) Europe of countries sure about their safety and integrality,
- 2) Europe of peaceful societies, which units can fully realize themselves and minorities can enjoy the guarantee and protection,

---

<sup>93</sup> Ibidem, p. 271

<sup>94</sup> Ibidem, p. 261

<sup>95</sup> I. Anczewski, *Francuska idea konfederacji ogólnoeuropejskiej*, "Sprawy Międzynarodowe" 1992, no 9, p. 31

<sup>96</sup> T. G. Ash, *W imieniu...*, p. 469

<sup>97</sup> I. Anczewski, *Francuska...*, p.32

3) Europe of indiscriminate area which includes in a reckoning the geographic conditions disregarded and replaced by ideology for too long,

4) Europe of large common building sites,

5) Europe of common civilization, plenteous in multiplicity of culture<sup>98</sup>

As it has already been mentioned, Mitterrand's concept aroused some reasonable doubts among the countries of Middle-Eastern Europe, because they were afraid that a similar design could in fact move them away from EWG (European Economic Community). In "All-European Confederacy" Poland and its neighbours saw the will to create a new system which in this part of Europe seemed to be so much similar to everything, that had been imposed upon them after World War II. The United States also noticed the danger resulting from the fact, that in fact this concept could be a try to put America away from Europe. The matters of confederacy's safety were getting independent from the policy of the United States, which was immediately noticed in Washington. However, from the USA point of view the most important was a fact, that bringing forward this concept, France was aiming at building such a system of European safety, in which victorious world-powers would be responsible for creating its new structures. Mitterrand proclaimed himself in favour of creating All-European Confederacy within the Helsinki process, which took the active role of the United States into account.<sup>99</sup> It was also emphasized, despite American fears, that Europe would still be strategically connected with the United States, and NATO would be the guarantor of safety. The presence of the Americans in Europe was also for France an important factor neutralizing the power of Russia and political role of Germany, which was not convenient for France. These assurances were really important, because they proved that France was neither aiming at weakening the role of the United States in Europe, nor at limiting the political abilities of NATO. At the same time, according to the idea of confederacy France was aiming at slowing down the objective increase of the importance of Germany on European continent, where the equalization of the influences of the USA, Russia and Germany would be held with keeping by France the role of active subject in the diplomatic game. From the very beginning Mitterrand's concept was found to be thoughtless and a quite unfortunate, because it was treated as a kind of prize for the countries of East Europe. Therefore, it was Helmut Kohl who proposed two goals as priorities: changing European Community into European Union and final overcoming the division of continent into West and East. One question appeared: how to reconcile these both goals with each other?

The United States were watching every try and intention of European integration with great attention, that is why they were so interested in both of the presented concepts. European safety is strongly linked with the ally from behind the Ocean and in contemporary Europe America's isolation can not even be considered. Europe needs political support and undoubtedly can get it from the American "neighbour". This interest and care about the matters of contemporary Europe result from two important facts. Firstly, the USA feel the community spirit with Europe by treating it as a work of democracy, which is a very important argument even for an average American man. Secondly, the North-Atlantic Alliance plays an important role here, which creates an unusually propitious climate thanks to its popularity and guarantee of all-national safety. In 1991 the American president George Bush

---

<sup>98</sup> *Kongres założycielski Konfederacji Europejskiej*, "Przegląd Międzynarodowy", 25 III 1992, p. 23

<sup>99</sup> J. Jaskiernia, *Stany...*, p. 232

brought forward the concept of creating a new world order. Not without a good reason this concept's main points referred to Europe because Bush's proposal was brought forward just after the war in the Persian Bay had been finished, so in this moment the United States could not be engaged in the matter of creating new European order. Emphasizing the role of America in relationships with Europe and regarding NATO as the only firm guarantor of international safety, confirmed the thesis about the United States' engagement into the process of European integration. It should also be mentioned that Bush's concept from the very beginning was not comparable with above-mentioned visions of Gorbachev or Mitterrand. The USA pointed out that they had never approved of Europe's division, and this division should be overcome as soon as possible. The situation in Middle-Eastern Europe created an excellent opportunity to argue this thesis out, and a lot of hopes were set on new democracy's creation. The feature of the concept of "undivided Europe" was its close relation with the United States' matters of safety. The enormous role of three institutions – NATO, European Community and KBWE - was emphasized, stressing on the fact, that these institutions were reformable and they would match the new situation in Europe very well. Although the "cold war" is over the United States do not want to isolate themselves from Europe, even though there is no more risk of direct confrontation with Russia. On the contrary, according to Bush's concept, America should be more and more engaged into the matters of Europe without any institutional change of European order's structure.

The concept of "undivided Europe" proves the USA determination to have an influence on forming the new European order, which proves that Europe remains the central point of American foreign policy. Bush's concept is a result of pragmatic thinking different from various visions of European integration. It is a support for the process of integration but it does not include any way or vision, which would show the mechanism of this process in details. So here appears a significant difference between the proposals of Gorbachev and Mitterrand. However, in the policy of the United States towards Europe arises a problem if, in the situation when the communist "block" is over and American economic is going through the visible crisis, the USA will be able to have the right influence on the events on the Old Continent. The large role of Germany, increasing day by day, and the changes in Middle-Eastern Europe cause a question if the United States will cope with the weight of their position. For example professor Zbigniew Brzeziński states that Europe will cope with creating the safety in its area itself, and the United States should fix its attention on the matters of the Near East. He is also critical towards the fact that the Americans limited themselves only to accepting the new order created after the break up of the USRR and they did not appreciate the role of Russia and Ukraine.<sup>100</sup>

In the face of all the matters, the United States' movement of rejecting two extreme ways out: full engagement into European problems' solution and exaggerated isolationism, seems reasonable. Some questions appear here again: was the policy of the United States after 1989 developing according to the expectations of the countries of Middle-Eastern Europe? Surely it was not, but it is no surprise, as because of the post-war division of the zones of influences, engagement into the matters of this part of Europe has never been the American administration's priority. Some increase of interest is visible only in the period of dubiousness connected with the situation in Soviet Union, and particularly with its nuclear potential.

---

<sup>100</sup> Z. Brzeziński, *Ameryka reagowała zbyt wolno*, „Rzeczpospolita”, 06.02.1992, p. 5



## Summary

The Second World War was followed by the development of new ideas about European integration. These concepts were presented to the European forum by the most influential statesmen of Western Europe including among others Sir W.Churchill, Ch.De Gaulle, M.Gorbatchev, M. Thatcher, F.Mitterand and H.Kohl. Gorbatchev was the first East European leader to propose his own idea of European integration. His idea, developed in cooperation with the French president - F.Mitterand, proved to be most productive over the past decade. What was highly interesting was the reaction of the American president - G.Bush, to these ideas. European integration became one of his priorities, given the break away of the Central and East European countries from the Soviet block.

## Bibliography

1. Aron R., The Century of Total War, New York 1964.
2. Ash T.G., W imieniu Europy, Londyn 1996.
3. Gorbaczow M., Przebudowa i nowe myslenie, Warszawa 1988.
4. Griffith W.(ed.), Central and Eastern Europe, Boulder 1989.
5. Hanrieder W., Germany, America, Europe, New Haven 1989.
6. Jaskiernia J., Stany Zjednoczone a wspolczesne procesy i koncepcje integracji europejskiej, Warszawa 1995.
7. Laqueur W., Europe in Our Time, New York 1992.
8. Lasok D., Zarys prawa Unii Europejskiej, Torun 1995.
9. Marjolin R., Architect of European Unity, London 1989.
10. Rotfeld A.D., Wizje Europy, Warszawa 1989.
11. Spanier J., American Foreign Policy Since World War II, Washington 1988.

## Kontakt

Mgr. Pawel Semmler  
Pedagogická univerzita Varšava  
[semmler@poczta.onet.pl](mailto:semmler@poczta.onet.pl)

## K teoreticko-metodologickým otázkam vymedzovania a chápania aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov

doc. PhDr. František ŠKVRNDA, CSc.

---

Pri skúmaní medzinárodných vzťahov, ktoré má interdisciplinárny charakter, vznikajú viaceré metodologické otázky. Diskusia o nich, ako aj o teoretických aspektoch prístupu k medzinárodným vzťahom prispieva k precízácii a rozvíjaniu pohľadu na ne ako na rozsiahly, mnohostranný a zložitý fenomén systémového charakteru, ktorý sa nepretržite mení a vyvíja v časovej i priestorovej dimenzii. Špecifický problém v tomto kontexte tvoria aktuálne problémy medzinárodných vzťahov zaoberajúce sa analýzou ich súčasného diania.

Zameriame sa na rozbor otázky, čo sú aktuálne problémy medzinárodných vzťahov, ako sa vymedzujú a chápu. Pod vymedzovaním rozumieme formálnu stránku stanovovania jednotlivých problémov medzinárodných vzťahov, ktoré považujeme za aktuálne, spôsoby ich oddelenia, diferencovania od iných problémov. Spravidla sa uskutočňuje prostredníctvom určovania ohraničených oblastí či okruhov javov a procesov, ktoré sa skúmajú ako relatívne samostatné problémy na základe vybraných kritérií a pravidiel. Zameriava sa viac na rozsah, šírku problematiky skúmania. Chápanie ponímame ako koncepciu prístupu k vymedzeným problémom a vyjadruje najmä obsahovú stránku ich uchopenia, pohľadu na ne. Výrazne sa prejavuje v používanom pojmovom aparáte ako aj v rámci uskutočnenej analýzy a jej spôsobe (usporiadanie, úroveň, dimenzie, zameranie a pod.)

*Cieľom príspevku je prispieť aj k rozvinutiu diskusie v slovenskej odbornej verejnosti zaoberajúcej sa problematikou medzinárodných vzťahov a reagovať na aktuálne problémy, ktoré sa v ich teórii i praxi objavujú. Potreba diskusie v tomto smere je vyvolávaná aj požiadavkou precízacie terminológie teórie medzinárodných vzťahov ako aj metód ich skúmania, ale je spojená aj s analýzou javov, procesov a udalostí, ktoré v nich v súčasnosti pôsobia, či už ako novovzniknuté, alebo ako pokračovanie predchádzajúcich. Príspevok má vzhľadom na svoj rozsah a charakter všeobecnú orientáciu a otázky nastoľuje hypotetickým spôsobom. V tejto súvislosti uvítame každú pripomienku a námietku k prezentovaným myšlienkam.*

### 1.

V rámci metodologických otázok spojených s vymedzovaním a chápaním aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov existujú viaceré aspekty. Zvýrazníme tie, ktoré sú spojené s dialektikou teórie a empirie pri ich skúmaní. Rad otázok vzniká aj v súvislosti s používaním všeobecnovedeckých metód analýzy a syntézy. Najmä pojem analýzy je v teórii medzinárodných vzťahov značne frekventovaným a je rozpracovaný aj vo viacerých rozsiahlych monografických prácach. <sup>101</sup> Zdôrazňuje sa pri tom nevyhnutnosť analýzy medzinárodných vzťahov na viacerých úrovniach. Pojem analýzy medzinárodných vzťahov (politiky) je však

---

<sup>101</sup> Pozri napr. K. W. Deutsch: *The Analysis of International Relations*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall 1978; *Foreign Policy Analysis: Continuity and Change in Its Second generation*. Ed. by L. Neack, J. A. K. Hey, and P. J. Haney, Englewood Cliffs, Prentice-Hall 1995; K. Holsti: *International Politics: A Framework For Analysis*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall 1992; *Role Theory and Foreign Policy Analysis*, ed. by S. G. Walker, Durban 1987.

spojený nielen so špecifickým spôsobom uplatňovania metódy analýzy pri ich teoretickom skúmaní, ale označuje sa ním aj profesionálna činnosť odborníkov – analytikov (zahraničnopolitických, bezpečnostnopolitických a pod.). Chápanie toho, čo je zahraničnopolitická či bezpečnostnopolitická analýza ako odbornoprofesionálna činnosť, ktorá je spojená aj s činnosťou rôznych štátnych orgánov, politických strán a mimovládnych organizácií, je vážny, nekonzistentný, pričom sa však o ňom diskutuje málo. Aktuálne problémy medzinárodných vzťahov sú tou oblasťou, na ktorú sa zameriavajú zahraničnopolitické a bezpečnostnopolitické analýzy a tak ich vymedzovanie a chápanie má aj širšie súvislosti a využitie, než je len teória a metodológia medzinárodných vzťahov.

Prvý aspekt vymedzovania a chápania aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov nazveme teoretickým (teoreticko-normatívnym). Tento aspekt skúmania je možné chápať v dvoch významoch. V širšom význame ako skúmanie medzinárodných vzťahov v rámci interdisciplinárneho vedného odboru, v ktorom prevažuje spojenie s politickými vedami (politológiou), ale výrazne sa v nej objavujú aj filozofické, historické, sociologické, právne, ekonomické, praxeologické (kybernetické) a ďalšie aspekty. 102 Medzinárodné vzťahy ako vedný odbor majú multiparadigmálny charakter, v ktorom sa jednotlivé problémy skúmajú prostredníctvom viacerých koncepcií. Tieto predstavujú teóriu medzinárodných vzťahov v užšom význame. Teoretický aspekt vymedzovania a chápania aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov je spojený najmä s teóriou medzinárodných vzťahov v užšom význame. Táto teória vytvára nielen teoreticko-metodologický rámec ale aj koncepciu pohľadu na aktuálne problémy medzinárodných vzťahov. Prejavuje sa v používanom pojmovom aparáte a v prístupoch, ktoré sa uplatňujú pri rozbere jednotlivých stránok a prvkov skúmaných problémov. Medzi jednotlivými teóriami medzinárodných vzťahov sa v pohľadoch na skúmané problémy neobjavujú neprekonateľné rozdiely. Vo viacerých oblastiach sa ich použité prístupy prelínajú. Rozdiel je viditeľný skôr v akcente, ktorý sa prikladá podmienkam a súvislostiam spojeným so skúmaním vzniku a priebehu problémov (javov a procesov) ako aj v spôsobe ich analýzy.

Tradičným metodologickým problémom teórie medzinárodných vzťahov sú vzťahy medzi dvomi základnými teóriami - realizmom a idealizmom. 103 Pôvodná dichotómia pohľadu na medzinárodné vzťahy v rámci realistickej a idealistickej teórie sa už dávnejšie prekonala, hoci sa aj v súčasnosti špecificky prejavuje v diskusiách o neorealizme a neoliberalizme v rôznych podobách.

Ďalšie pohľady na medzinárodné vzťahy prinášajú behaviorizmus, scientizmus, štrukturalizmus, pluralizmus, konštruktivizmus, feminizmus, historická sociológia, kritická teória, reflektivistické teórie i. Tieto teórie sa zaraďujú aj do rôznych väčších celkov, čo činí diskusiю na túto tému neobyčajne rozsiahlou, ale aj zložitou. Ďalšia polemika sa objavuje v súvislosti s otázkami tradicionalizmu, modernizmu a postmodernizmu pri skúmaní stavu a tendencií vývoja

---

<sup>102</sup> J. Z. Pietras: Teoria stosunków międzynarodowych. In: Współczesne stosunki międzyna-ródowe (pod red. T. Loś-Nowak), Wrocław, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego 1995, s. 21 – 22. Ďalšie novšie pohľady na teóriu medzinárodných vzťahov vid' aj E.-O. Czempel: Internationale Beziehungen: Begriff, Gegenstand und Forschungsabsicht. In: M. Knapp – G. Krell (Hg.): Einführung in die Internationale Politik. München, 3. Aufl. 1996, 2-26.; D. N. Farnsworth: International Relations – Overview, In: Encyclopedia of Violence, Peace and Conflict, Vol. 2, Academic Press, San Diego 1999, s.231 – 246.

<sup>103</sup> O. Krejčí: Mezinárodní politika, Praha, Ekopress 2001, s. 609. K problematike paradigiem v spojení so skúmaním aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov pozri aj M. McCwire: The paradigm that lost its way. International Affairs, Vol. 77, 2001, No. 4, s. 777 – 803, The Real and the Ideal, edited by A. Lake and D. A. Ochmanek, Lanham, Rowman & Littlefield, 2001 a i.

medzinárodných vzťahov, ktorá sa špecificky premieta aj do vymedzovania a chápania ich aktuálnych problémov. Za najvšeobecnejší rámec skúmania aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov je možné považovať úvahy o novom svetovom (globálnom) poriadku. Pri skúmaní tejto tématiky sa objavuje veľké množstvo otázok, ktoré sa analyzujú rôznym spôsobom a vytvárajú základný priestor (rámec) aj pre vymedzovanie a chápanie aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov.

Od 70. rokov 20. storočia sa v teórii medzinárodných vzťahov zintenzívnili aj diskusie metateoretického charakteru, ktoré pretrvávajú až do súčasnosti. Po skončení studenej vojny sa, v súvislosti so zmenou charakteru medzinárodných vzťahov a so vznikom nových fenoménov v nich, objavuje aj tendencia k výraznejšiemu presadzovaniu nových teórií (konceptí), prípadných takých, ktoré boli doposiaľ menej uplatňované. Aj tieto teórie a koncepcie ovplyvňujú zameranie skúmania aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov.

Druhý aspekt vymedzovania a chápania aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov označíme ako aspekt empirický (empiricko-konkrétny). Viaz sa prevažne na konkrétne vymedzený, reálny problém medzinárodných vzťahov skúmaný vo vymedzených podmienkach a súvislostiach. Empirický prístup súvisí predovšetkým s rozsahom analýzy, s tým, aká je faktografická, dátová, prípadne iná báza konkrétnych poznatkov, ktorá sa viaže k charakteristike problému, aký je charakter, obsah a zameranie týchto poznatkov. Rozsah analýzy a báza jej empirických (konkrétnych) poznatkov predstavujú aj základ syntézy problému a výrazne podmieňujú úroveň jej zovšeobecnenia. Za špecifický spôsob uplatnenia empirického prístupu pri skúmaní aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov je možné považovať aj prípadové štúdie.

V súvislosti so zložitou a mnohostrannou súčasnosťou medzinárodných vzťahov, ako aj so zovšeobecňovaním javov a procesov v nich vznikajú aj otázky spojené so všeobecnovedeckými (metateoretickými) aspektami vymedzovania a chápania ich aktuálnych problémov. Súvisia predovšetkým s tým, že pri pohľade na jednotlivé problémy medzinárodných vzťahov (z hľadiska objektu i predmetu skúmania) je dôležité, prístup ktorej vedy bude preferovaný, aký pojmový aparát bude uplatnený a pod. Pracovne je možné pojmy používané v teórii medzinárodných vzťahov rozdeliť do dvoch skupín. Prvú skupinu tvoria všeobecnovedecké pojmy a patrí k napr. systém a rovnováha. Druhú skupinu vytvárajú spoločenskovedné pojmy, ako sú napr. moc, aktéri medzinárodných vzťahov. Obe skupiny pojmov sa môžu z pohľadu rôznych vied participujúcich na skúmaní medzinárodných vzťahov chápať odlišne. Zoberme si za príklad pohľad sociológie a politológie. Prístupy oboch vied sa zhodujú v tom, že uvedené pojmy sú spojené so skúmaním meritorných problémov v medzinárodných vzťahoch a z tohto pohľadu si neprotirečia. Odlišujú sa však v tom, ako analyzujú ich genézu, fungovanie a vývoj, ktoré determinanty a faktory pôsobiace na tieto fenomény zvyrazňujú, v akých súvislostiach a väzbách ich analyzujú a pod. Dodávame, že v súvislosti s nastolenými otázkami ide predovšetkým o to, ktoré prístupy pri riešení problémov prevažujú a nie o ich absolutizáciu. Ináč vyjadrené v interdisciplinárnom pohľade sa usilujeme o hľadanie rôznosti v integrovanom pohľade na problém v záujme získania čo najúplnejšieho a najmnohostrannejšieho obrazu o ňom.

Zložité prelínanie politických, právnych, ekonomických, sociálnych, kultúrnych procesov v medzinárodných vzťahoch zvyrazňuje všeobecnovedecké (filozofické, logické a ďalšie) aspekty pohľadu na ne súvisiace so systémovým prístupom, vzťahom časti a celku a pod. Význam riešenia týchto otázok je spojený i s multiparadigmálnym charakterom teórie, ktorá v jednotlivých oblastiach

medzinárodných vzťahov môže prikladať rôznym prvkom rozdielnu rolu, funkciu a pod.

Mimoriadnu úlohu pri vymedzovaní a chápaní aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov zohrávajú aj všeobecnevedecké otázky súvisiace s kontinuitou a diskontinuitou, a s koncepciami spoločenského vývoja. Zo všeobecnoteoretického aspektu je pri vymedzovaní a chápaní aktuálnych problémov meritórne, čo je možné chápať ako aktuálny jav, proces, stav a pod. v medzinárodných vzťahoch. Zároveň je nevyhnutné sledovať aj ich genézu, pretože každý problém má spravidla určitý vývoj (dlhší či kratší) a nevzniká naraz. Objavuje sa aj otázka diferencovania medzi aktuálnou a historickou dimenziou problému. V tejto súvislosti do skúmania aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov vstupuje aj to, ako sa chápe ich podstata a príčiny a to, ktoré determinanty a faktory (ich typy, druhy, skupiny a pod.) ich ovplyvňujú.

Ďalšie pojmy i metódy umožňujúce analyticko-syntetické skúmanie javov a procesov v medzinárodných vzťahoch sa objavujú aj s požiadavkou podrobnejšieho a dôkladnejšieho skúmania procesov diferenciácie a integrácie v nich. Narastajúca zložitosť a rozsiahlosť medzinárodných vzťahov sa prejavuje vo zvýšení počtu aktérov medzinárodných vzťahov, ako aj množstva typov týchto aktérov, odlišujúcich sa rôznymi znakmi a vlastnosťami, ale aj záujmami, potenciálom a spôsobmi ovplyvňovania diania v medzinárodných vzťahoch. Viacero aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov je spojených práve s pôsobením nových typov (druhov) ich aktérov. Na druhej strane sa výraznou tendenciou spojenou s viacerými aktuálnymi problémami medzinárodných vzťahov stávajú procesy integrácie a globalizácie, ktoré menia aj rozdiely medzi jednotlivými aktérmi medzinárodných vzťahov. Niektoré z rozdielov významných v minulosti zanikajú, či strácajú na význame a sile, pričom však stále vznikajú rozdiely nové.

Pri vymedzovaní a chápaní aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov je možné použiť aj iné pohľady na ich jednotlivé aspekty. 104 Súčasný medzinárodný vzťahy majú vo viacerých súvislostiach protirečivý charakter, o čom svedčí aj charakter ich skúmania, na ktorý sme poukázali. Rad otázok zostáva otvorených, pri čom nie je možné na ne odpovedať jednoznačne.

## 2.

Z rozsiahlej súčasnej literatúry poukážeme na tri základné prístupy k vymedzovaniu aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov, ktoré sa objavili v prácach vydaných v posledných rokoch.

Prvý prístup predstavuje spôsob, ktorý uplatnil J. Kukulka v práci o dejinách medzinárodných vzťahov v rokoch 1946 – 1996 105. Aktuálne problémy vymedzuje predovšetkým z hľadiska ich vývoja, pričom kladie dôraz na regionálne aspekty, v ktorých zdôrazňuje najmä úlohu štátnych aktérov. Tento prístup je možný označiť za tradičný, ktorý je spojený najmä s dejinami medzinárodných vzťahov a preferuje historické aspekty ich skúmania.

V časti zaoberajúcej sa vytváraním nového medzinárodného poriadku v 90. rokoch v Európe venuje samostatné pasáže vývoju v strednej Európe, v západnej Európe, na území bývalého ZSSR a juhoslovanskej kríze. V Ázii takto sleduje vývoj

<sup>104</sup> V literatúre sa stretneme aj s ďalšími pohľadmi na jednotlivé aspekty skúmania medzinárodných vzťahov. O. Krejčí píše o 4 stupňoch všeobecnosti (zovšeobecňovania) v teórii medzinárodných vzťahov:: o paradigách, o relatívne ucelených teóriách v rámci paradigiem, o teóriách stredného dosahu a o empirizme. O. Krejčí, cit. práca, s. 609.

<sup>105</sup> J. Kukulka: Historia współczesna stosunków międzynarodowych, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar 1998.

na Ďalekom východe, v pacifickom pásme, v južnej Ázii a na Blízkom východe. Dianie na americkom kontinente rozoberá v troch častiach – severná Amerika, južná Amerika a stredná Amerika s Karibskou oblasťou. V Afrike sa venuje najmä trom oblastiam: severná Afrika, africký „roh“ a južná Afrika.

Druhý je prezentovaný v publikácii *Issues in World Politics* - zborníku spracovanom 16 autormi. 106 Základné problémy súčasných medzinárodných vzťahov sú vymedzené v 12 statiach. Ide o otázky: štátov a štátnosti; obchodu, peňazí a trhu; regiónov a regionalizmu; rozvoja a nerovnosti; zbrojenia a kontroly zbrojenia; mierotvorných a humanitárnych intervencií; nacionalizmu a etnických konfliktov; náboženstva; migrácie a utečenectva, životného prostredia a prírodných zdrojov, médií a komunikačných technológií, nadnárodnej kriminality a korupcie. Dve state sa zaoberajú teoreticko-metodologickými ako aj praktickými otázkami spojenými so spracovaním zborníka, kde sa venuje pozornosť aj otázkam ich vymedzovania a chápania.

S tretím prístupom sa stretneme opäť v zborníku – *Worlds in Collision: Terror and the Future of Global Order*. 107 32 autorov, medzi ktorými je viacero renomovaných osobností, spracovalo 31 príspevkov rozdelených do troch oblastí: teror, poriadok a svet. Ide o monografické dielo, podnetom pre spracovanie ktorého boli udalosti z 11. septembra 2001. V rôznych väzbách sa detailne rozoberajú zložitá a mnohostranná súvislosť a následky terorizmu v súčasných medzinárodných vzťahoch.

Z hľadiska chápania aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov sa v jednotlivých publikáciách síce zvyrazňujú rozdielne aspekty, ale kladie sa dôraz na tri meritórne znaky stavu a tendencií vývoja medzinárodných vzťahov. Prvým znakom je ich systémovosť (s dôrazom na interdepedenciu, zložitosť, mnohostrannosť a rôznorodosť prepojenia jednotlivých problémov medzinárodných vzťahov). Druhý znak je spojený tiež so systémovosťou, pričom zvyrazňuje subjektivitu aktérov medzinárodných vzťahov (obrazne sa niekedy označujú aj za hráčov veľkých politických – globálnych - hier), ktorá je spojená s narastaním ich počtu, ale aj zložitosti a rozdielnosti ich formovania a pôsobenia, s ich rozličnými záujmami, hodnotami, ideami a pod. Tretí znak podtrháva kontinuitu - potrebu skúmania genézy a vývoja aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov v celku, ale aj v jednotlivých elementoch ich systému. V tejto súvislosti sa poukazuje aj na to, že do popredia sa dostávajú faktory, ktoré boli v období studenej vojny v dôsledku priority ideovopolitických prvkov v súťažení medzi socializmom a kapitalizmom v pozadí. Ide predovšetkým o narastanie významu pôsobenia etnicity a religiozity v medzinárodných vzťahoch.

J. Kukulka 108 zdôrazňuje, že napriek zložitosti a mnohostrannosti súčasných medzinárodných vzťahov ich nie je možné považovať za nepoznatelné a chaotické a že spracovanie prehľadu ich dejín vyvolali poznávacie, metodické i spoločenské potreby. Poukazuje na potrebu skúmania rôznorodých prejavov a procesov v medzinárodných vzťahoch, ktoré prekračujú rámec dejín diplomacie zameriavajúcej sa na diplomatické, prípadne ďalšie zahraničnopolitické aktivity štátov. Pestrý a protirečivý obraz súčasných medzinárodných vzťahov sa vytvára v spolupôsobení štátov, medzinárodných organizácií, politických strán, hnutí,

---

<sup>106</sup> *Issues in World Politics*, ed. by B. White, R. Little and M. Smith, 2nd ed., London Palgrave Macmillan 2001.

<sup>107</sup> *Worlds in Collision: Terror and the Future of Global Order*, ed. by K. Booth and T. Dunne, London, Palgrave Macmillan 2002.

<sup>108</sup> J. Kukulka, cit. dielo, s. 13 – 16.

nadnárodných korporácií, integračných zväzkov a i. Kriticky poukazuje na stereotypnosť publicistiky v oblasti medzinárodných vzťahov, ktorá rad problémov zjednodušuje.

V súvislosti s tým objasňuje aj svoje stanovisko k pojmu „súčasná história“. Ide o skúmanie prebiehajúcich udalostí a procesov, ktoré sa dotýkajú žijúcich pokolení. Ide o bádanie v podmienkach, keď veľa procesov je ešte neukončených, otvorených, čo vyžaduje mimoriadnu opatrnosť pri ich hodnotení. Metodologicky podnetné je aj používanie pojmu epocha na označenie určitého obdobia vo vývoja medzinárodných vzťahov.

B. White, R. Little and M. Smith, ktorí spracovali úvodnú a záverečnú kapitolu zborníka *Issues in World Politics*, zdôraznili potrebu hľadania odpovede na dve otázky spojené s aktuálnymi problémami medzinárodných vzťahov: ktoré sú najvýznamnejšie problémy svetovej politiky a prečo. Zamýšľajú sa aj nad vzájomným vzťahom historickej a analytickej stránky skúmania týchto problémov, ako i nad potrebou precizovania spoločného rámca a diskusie o nich. 109 V tomto rámci poukazujú na potrebu spracovania typológie problémov medzinárodných vzťahov, pričom vidia zložitosti jej koncipovania v súčasných podmienkach. Za základný aspekt, ktoré umožní typológiu problémov považujú ich významnosť pre svetovú politiku, ktorú objasňujú v súvislosti so 4 kritériami: 110 rozsah, naliehavosť, zreteľnosť a geografickú lokalizáciu problému.

V zborníku je naznačená 111 aj ďalšia zložitosť spojená s vymedzovaním a chápaním problémov svetovej politiky, ktorá súvisí viac s profesionálnou činnosťou odborníkov – analytikov ako aj s publicistikou a prejavuje sa v tom, že môže slúžiť aj politickým záujmom. Diskusia o aktuálnych problémoch medzinárodných vzťahov sa uskutočňuje aj s cieľom vyvolať určitú reakciu na prezentované názory u ďalších hráčov v globálnej politickej hre. V tejto súvislosti sa používa zaujímavá klasifikácia politiky štátov nielen na vnútornú a zahraničnú ale aj na „vysokú“ a „nízku.“

Nové javy v medzinárodných vzťahoch po skončení studenej vojny podľa B. Whitea, R. Littlea and M. Smitha vyžadujú výraznejšie prekonávať tradičnú orientáciu teórie medzinárodných vzťahov na otázky bezpečnosti a diplomacie. Zároveň s potrebou skúmania nových javov zdôrazňujú narastanie vzájomnej závislosti a prepojenia jednotlivých problémov v súčasných medzinárodných vzťahoch, ktoré uvádzajú najmä na príklade prepojenia náboženstva a terorizmu, migrácie a rozvoja, ekonomického rozvoja a etnických problémov. 112

Za podnetný prístup k vymedzeniu aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov je možné považovať rámec analýzy, ktorá je použitá pri charakteristike jednotlivých problémov v tomto zborníku. Zameriava sa na nasledovné aspekty:

- podstata problému,
- typ problému a jeho význam,
- širšie súvislosti prezentovaného problému,
- faktory a príčiny, ktoré zaraďujú problému do medzinárodnej agendy,
- vplyv (prejavu) konca studenej vojny na stav a vývoj problému,
- inštitucionálne a ďalšie mechanizmy, ktoré sa prejavujú pri riešení problému na medzinárodnej úrovni,
- prepojenie problému s podstatou a charakterom súčasnej svetovej politiky. 113

---

<sup>109</sup> *Issues in World Politics*, s. 2

<sup>110</sup> *tamtiež*, s. 11.

<sup>111</sup> *tamtiež*, s. 6.

<sup>112</sup> *tamtiež*, s. 255.

<sup>113</sup> *tamtiež*, s. 15

Autori zborníka *Worlds in Collision: Terror and the Future of Global Order* sa explicitne všeobecnoteoretickými a metodologickými otázkami medzinárodných vzťahov nezaoberajú. Implicitne sa však vyjadrujú k viacerým otázkam spojeným so systémovým a kontinuálnym charakterom medzinárodných vzťahov. Za symptomatický znak pre bezpečnosť v novom období medzinárodných vzťahov, považujú K. Booth a T. Dunne (editori zborníka, ktorí spracovali aj jeho úvodnú stať) to, že ak v 20. storočí boli najvýznamnejšie udalosti spojené najmä s geografickou lokalizáciou – napr. Sarajevo, Mníchov, Suez, Vietnam – súčasná kríza vo svetovej bezpečnosti sa spája s dátumom – 11. septembrom 2001. Toto symbolizuje aj zložitnosť pochopenia kolízie ideí v dnešnom svete.

K. Booth a T. Dunne zvyrazňujú varovnú okolnosť, že „na konci 20. storočia sme sa stali v rôznych častiach sveta svedkami rastúcej tendencie dávať z bohom rozumu.“<sup>114</sup> Za evidentné prejavy tejto tendencie považujú hypernacionalizmus na Balkáne, genocídu v Rwande, fanatickú náboženskú vieru Talibanu, pravicový náboženský fundamentalizmus v USA, intoleranciu v časti islamského sveta a i., ale aj rastúci záujem o paranormálne a mimozemské javy, ako aj vieru „nového veku“ v mnohých spoločnostiach. O hrozbe rastúcej iracionálnosti, ktorá je spojená aj s prejavmi postmodernizmu v živote súčasnej spoločnosti je možné uvažovať v mnohých súvislostiach tiež ako o jednom z aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov, ktorý má nielen metateoretické dimenzie, ale aj rôzne praktické implikácie.

K. N. Waltz v záverečnej stati zborníka venovanej kontinuite medzinárodnej politiky zvyraznil jej tri základné fakty, ktoré sa prejavujú po skončení studenej vojny a rozpade ZSSR.<sup>115</sup> Ide o veľkú nerovnováhu svetovej moci, existenciu jadrových zbraní, z ktorých je najviac v rukách USA, ale aj stupňujúci sa záujem ďalších krajín o ich získanie a častý výskyt kríz na svete, z ktorých je najviac priamo alebo nepriamo komplikovaných USA. Teroristi samotní tieto fakty nemôžu zmeniť, ale udalosti z 11. septembra budú mať na ne rôzny vplyv, ktorý bude výrazne spojený s tým, že terčom útokov bolo územie USA.

### 3.

V množstve prístupov, ktoré sa uplatňujú pri vymedzovaní aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov<sup>116</sup> zvýrazníme:

- hľadisko obsahu
- hľadisko geografického rozsahu (priestoru)

Z obsahového hľadiska ide o problémy, ktoré majú univerzálny (celosvetový, globálny) a parciálny (regionálny, špecifický) charakter. Existujú problémy, ktoré majú „večný“ charakter a sú neustále aktuálnymi. Súvisia najmä so základnými otázkami teórie medzinárodných vzťahov. Môžeme uviesť príklad polarity, mocenskej rovnováhy a pod.<sup>117</sup>

Základným kritériom pri vymedzovaní aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov z hľadiska geografického rozsahu (priestoru) je kritérium úrovne, podľa ktorého je možné vyčleniť tri úrovne: štátnu, nadštátnu a podštátnu.<sup>118</sup>

---

<sup>114</sup> *Worlds in Collision*, s. 18.

<sup>115</sup> *tamiež*, s. 350 – 353.

<sup>116</sup> Vidíme rozdiely medzi pojmami medzinárodné vzťahy, medzinárodná politika a svetová politika, ale budeme ich považovať za pojmy popisujúce fenomény, ktoré majú spoločný základ.

<sup>117</sup> P. Kratochvíl: *Multipolarita jako teoretický problém. Mezinárodní vztahy*, 2002. č. 4, s. 26 – 46.

<sup>118</sup> J. T. Rourke vymedzuje ako úrovne analýzy medzinárodnej politiky: systémovú, štátnu a individuálnu. (F. J. Rourke *International Politics on the World Stage*, Dushkin Publishing Group, Guilford 1989, 2-nd. ed., s. 54 – 129).



1. Preferovanie aktérov medzinárodných vzťahov pôsobiacich predovšetkým na štátnej úrovni. V tomto spôsobe vymedzovania ide o zvýrazňovanie problémov, ktoré sú objavujú najmä vo vzťahoch medzi štátmi ako na bilaterálnej tak aj na multilaterálnej úrovni. K tomuto spôsobu vymedzovania problémov zaradíme aj tie, ktoré sa spájajú s pôsobením medzivládnych medzinárodných organizácií. V tejto oblasti prevažujú problémy, ktoré môžeme označiť za zahraničnopolitické. Zvýrazňuje sa v ňom pôsobenie jednotlivých štátnych aktérov, ktorí sú výrazne identifikovaní. Tento pohľad je pomerne úzko spojený s tradicionalistickými teóriami v medzinárodných vzťahov. V súvislosti s výraznou liberalizáciou viacerých procesov v medzinárodných vzťahoch však intenzita pôsobenia štátnych aktérov v medzinárodných vzťahoch začína klesať, pričom tento pokles je výraznejší najmä u stredných a malých štátov a vyvoláva potrebu rastúcej integrácie a koncentrovanosti ich pôsobenia.
2. Zvýrazňovanie regiónov, v ktorých sa objavujú rôzne problémy medzinárodných vzťahov, najmä z hľadiska ekonomického, politického, bezpečnostného a pod. Klasifikácia regiónov je veľmi rôznorodá. Len na ilustráciu uvedieme, že k regiónom, ktoré sa v teórii i dejinách medzinárodných vzťahov skúmajú, patria najmä krízové a konfliktné oblasti, z ktorých sa v 20. storočí dostali do popredia pozornosti napr. Blízky východ, Indočína, subsaharská Afrika, africký „roh“, Balkán. V spojení s nimi sa používa často pojem medzinárodná alebo svetová politika. Veľká pozornosť sa regionálnemu prístupu pri skúmaní problémov medzinárodných vzťahov venuje najmä v rôznych geopolitických teóriách a koncepciách.
3. Stanovovanie „prierezových“, rozsiahlejších, často až celosvetových (globálnych) problémov medzinárodných vzťahov. Aj pri ich skúmaní sa poukazuje na regionálne zvláštnosti ako aj spojenie s jednotlivými aktérmi medzinárodných vzťahov na rôznych úrovniach.

Okrem týchto troch relatívne zreteľných pohľadov sa objavuje aj rad parciálnych či špecifických problémov. Ide napr. o pôsobenie neštátnych aktérov medzinárodných vzťahov ako sú nadštátne (nadnárodné) subjekty, najmä nadnárodné korporácie, ale aj mimovládne organizácie. Podobne vzniká problém aj s tým, kam a ako zaraďovať javy a procesy, ktoré majú vnútroštátny charakter, ale vzhľadom na ich rôzne súvislosti nadobúdajú regionálny alebo globálny charakter. Táto otázka zvýrazňuje potrebu uplatňovania ďalšieho diferenciačného kritéria spojeného s veľkosťou a silou (potenciálom) štátu. Rad vnútropolitických procesov v rôznych typoch veľmocí vplýva na dianie v iných štátoch, regiónoch či aj globálne ináč, ako dianie v menších štátoch. Dôležitú časť skúmania týchto fenoménov predstavuje poznávanie hybných síl, ako aj záujmov subjektov, ktoré jednotlivé procesy ovplyvňujú.

Pri chápaní a vymedzovaní aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov zohráva dôležitú úlohu aj pohľad na najvýraznejšie tendencie vývoja medzinárodných vzťahov, ktoré sa prejavujú v súčasnej etape ich vývoja, spájanej najmä so zánikom bipolárneho systému. Zvýšená pozornosť sa pritom venuje problémom, ktoré súvisia v krízovými a konfliktnými javmi v nich.

Najvýraznejšie tendencie vývoja medzinárodných vzťahov predstavujú:

- meniaci sa charakter aktérov pôsobiacich v medzinárodných vzťahov, ktorý sa premieta na dvoch úrovniach:
  - na úrovni štátnych aktérov
  - na úrovni neštátnych aktérov

- výraznú zmenu bezpečnostnej situácie vo svete, kde sa prejavuje najmä nárast významu i vplyvu nevojenskej bezpečnosti, ktorý súvisí najmä s pôsobením nových nevojenských bezpečnostných hrozieb.
- prehlbujúce sa tendencie integrácie

Tendencie sa prejavujú ako slabnúce (zanikajúce) alebo silnejúce (vznikajúce). Z teoreticko-metodologického hľadiska je možné tieto tendencie klasifikovať aj ako globálne (celosvetové, prípadne presahujúce kontinenty), vo veľkých regiónoch (na celých kontinentoch, prípadne na ich prevažujúcich alebo veľkých častiach) a v malých regiónoch (predstavujúcich spravidla niekoľko menších alebo stredných štátov).

## **Záver**

Vymedzovanie a chápanie aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov predstavuje metodologický problém. Teoretické prístupy, ktoré sme v našej stati rozoberali, nie je možné absolutizovať. Chápeme ich ako prostriedok diskusie, ktorý smeruje k odhaľovaniu zložitosti a mnohostrannosti súčasných medzinárodných vzťahov. Predpokladáme, že postupujúce procesy globalizácie spojené s mimoriadne protirečivými prejavmi i dôsledkami budú zvyšovať záujem predovšetkým o spracovávanie rôznych „prierezových“ pohľadov na aktuálne problémy medzinárodných vzťahov.

Otáznym sa stáva vymedzovanie jednotlivých problémov, najmä z hľadiska interdependencie v súčasných medzinárodných vzťahoch a tesnejšieho vzájomného prepojenia a ovplyvňovania ich rôznych prvkov. Vyžaduje to vysokú mieru abstrakcie, pri čom sa však nesmú podceňovať možnosti pôsobenia detailov, ktoré vo vývoji medzinárodných vzťahov zohrávajú neraz veľmi dôležitú úlohu.

Ďalšou otázkou, ktorú má metodologický charakter je aj spôsob interpretácie, hodnotenia, prípadne predvídania ďalšieho vývoja aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov. Teórii medzinárodných vzťahov sa niekedy vyčíta, že je v nej málo predvídania. Vzhľadom na charakter stavu a tendencií vývoja súčasných medzinárodných vzťahov nie je možné predvídať či prognózovať ich budúcnosť, ale je vhodné uvažovať o alternatívach, ktoré môžu nastať.

## **Resumé**

Vymedzovanie a chápanie aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov predstavuje významnú teoreticko-metodologickú otázku spojenú s analýzou ich súčasného diania. Prvý aspekt vymedzovania a chápania aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov je teoretický (teoreticko-normatívny) a druhý empirický (empiricko-konkrétny). Oba aspekty úzko súvisia so všeobecnovedeckými (metateoretickými) aspektami teórie medzinárodných vzťahov. Z množstva prístupov, ktoré sa uplatňujú pri vymedzovaní aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov sú v príspevku zvýraznené obsahové (problémové) hľadisko a hľadisko geografické (rozsahové). Dôležitú súčasť analýzy aktuálnych problémov medzinárodných vzťahov predstavuje pohľad na najvýraznejšie tendencie ich vývoja.

## **Summary**

Determination and conception of actual problems of international relations is important theoretic and methodological issue connect with analyse their

contemporary situation. First aspect of determination and conception of actual problems of international relations is theoretic (theoretic-normative) and second is empirical (empirical-concrete). Both aspects narrowly relate with general scientific (metatheoretic) aspects of theory of international relations. Out of amount of approaches, which exercise among determination of actual problems of international relations are in contribution accentuate two points of view: contents (problems) and geographical (extension) Important parts of analyse actual problems of international relations is approach on decided tendencies their development.

## Literatúra

1. E.-O. Czempiel: Internationale Beziehungen: Begriff, Gegenstand und Forschungsabsicht. In: M. Knapp – G. Krell (Hg.): Einführung in die Internationale Politik. München, 3. Aufl. 1996
2. D. N. Farnsworth: International Relations – Overview, In: Encyclopedia of Violence, Peace and Conflict, Vol. 2, Academic Press, San Diego 1999.
3. Issues in World Politics, ed. by B. White, R. Little and M. Smith, 2nd ed., London Palgrave Macmillan 2001
4. P. Kratochvíl: Multipolarita jako teoretický problém. Mezinárodní vztahy, 2002. č. 4
5. O. Krejčí: Mezinárodní politika, Praha, Ekopress 2001
6. J. Kukułka: Historia współczesna stosunków międzynarodowych, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar 1998
7. J. Z. Pietraś: Teoria stosunków międzynarodowych. In: Współczesne stosunki międzynarodowe (pod red. T. Loś-Nowak), Wrocław, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego 1995
8. N. J. Rengger: International Relations, Political Theory and the Problem of Order: Beyond International relations Theory?, London, Routledge 2000, 232 s.
9. F. J. Rourke International Politics on the World Stage, Dushkin Publishing Group, Guilford 1989, 2-nd. ed.
10. Weltpolitik im neuen Jahrhundert, K. Kaiser – H. P. Schwarz (Hrsg.), Baden-Baden, Nomos 2000, 653 s.
11. Worlds in Collision: Terror and the Future of Global Order, ed. by K. Booth and T. Dunne, London, Palgrave Macmillan 2002

## Kontakt

doc. PhDr. František Škvrnda, CSc.  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Fakulta medzinárodných vzťahov  
Katedra diplomacie a medzinárodných vzťahov  
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5

## Úvod

Hospodárska súťaž a teda aj antitrustová politika v USA má dlhú tradíciu. Z toho vyplývajú aj jej vlastné špecifiká pri etablovaní inštitucionálneho a procesného systému od vzniku Shermanovho zákona v roku 1890, typické znaky ale aj problémy. Cieľom príspevku nie je poukázať na vývoj antitrustovej politiky v USA, ale skúmať dve skupiny problémov súvisiace s podporou a reguláciou a teda aj dereguláciou súťaže. Ide o problém prístupu k vymedzeniu kategórie „relevantný trh“, ako aj diskrečné pravidlá na posudzovanie prípustnosti jednotlivých zamýšľaných fúzií vzhľadom na dynamiku budúcej koncentrácie relevantného trhu a odvetvia a znaky regulácie jednotlivých verejných statkov.

## 1. Vymedzenie relevantného trhu a niektoré jeho problémy

Vyriešenie problému prístupu k vymedzeniu relevantného trhu v jeho produktovej a geografickej dimenzii je základným predpokladom transparentného postupu v zložitých antitrustových súdnych sporoch. Jednoducho povedané, je nevyhnutné vždy najprv vymedziť relevantný trh, aby bolo možné posudzovať eventuálnu existenciu zneužívania dominantného postavenia na ňom, alebo také prípadné účinky zamýšľaných fúzií, ktoré by mohli viesť k obmedzeniu intenzity konkurencie na určenom relevantnom trhu. Pravidlá AD DOJ (Antitrustové oddelenie Ministerstva spravodlivosti – Antitrust Division of the Department of Justice) z roku 1984 vychádzajú pri vymedzení relevantného trhu z premisy, že existencia dominantného postavenia na trhu je predpokladom zvyšovania cien, avšak, samozrejme tak, aby toto zvýšenie cien viedlo k zvyšovaniu zisku. Vychádzajúc pritom zo štatisticky a ekonometricky modelovaných vzťahov medzi elasticitou dopytu (ovplyvňovanou aj charakterom substitučných statkov), ziskovosťou a cenovým rastom, pravidlá AD DOJ definujú relevantný trh ako trh zahrňujúci statky či skupiny statkov a geografickú dimenziu ich ponuky tak, že k týmto statkom existujú dostatočne izolované (uzavreté) substitúty. V prípade ovládnutia celej ponuky takto vymedzeného relevantného trhu jedným subjektom (monopolom), tento môže považovať za ziskové aj „malé, ale významné a netranzitórne“ zvýšenie ceny už od úrovne 5 %. Jednoduchšie povedané, relevantný trh je taký trh, kde eventuálny monopol alebo dokonalá cenová koluzívna dohoda všetkých operujúcich firiem, môže byť zisková vzhľadom na zvýšenie ceny už pri jej zvýšení o 5 %. Toto je pochopiteľne špecifická, do istej miery „inverzná“ aplikácia vzťahov medzi elasticitou dopytu, hraničným príjmom firiem a ziskovosťou, resp. intenzitou vzájomného vzťahu medzi ziskovosťou a mierou koncentrácie.<sup>119</sup>

---

<sup>119</sup> Voľba tohto prístupu k vymedzeniu relevantného trhu (na základe vzťahu medzi elasticitou, koncentráciou a ziskovosťou) je založená na prijatí hlavných záverov jednej z najpodstatnejších analýz v tejto oblasti ekonómie autorov Williama M. Landesa a Richarda A. Posnera. Bližšie: Landes, W. M. – Posner, R. A.: Market power in antitrust cases. In: Harvard Law Review, 94, March 1981, s. 937–983. Iný základný prístup analýzy k problému vymedzenia relevantného trhu predstavuje klasická štúdia Georgea J. Stiglera a Roberta A. Sherwina pod názvom „The extent of the market“ (In: Journal of Law and Economics, 28,

Kritika tohto prístupu je pomerne intenzívna. Napokon, ako upozorňujú D. T. Scheffman a P. T. Spiller, z konceptu AD DOJ vyplývajúce používanie Lernerovho indexu<sup>120</sup> a tzv. „pravidlo 5 %“ implicitne vedie k výsledku, že antitrustové súdne spory budú reálne len v prípadoch, keď elasticita dopytu ohraničujúca relevantný trh bude vyššia ako 20 (1/0,5) a viac.<sup>121</sup> Teda: predovšetkým nie je možné vylúčiť a antitrustovou politikou podchytiť veľké množstvo koluzívnych dohôd a praktík firiem pri operovaní na rôznych relevantných trhoch s elasticitou dopytu medzi hodnotami 1 a 20; a napokon, ako upozorňuje v ďalšej analýze Michael Schwartz, nepovšimnuté takto zostávajú trhy s neelastickým dopytom (teda s absolútnou hodnotou elasticity dopytu menšou ako 1), pričom toto sú práve najčastejšie trhy označené snahami o uzatváranie koluzívnych dohôd alebo posilňovaním dominantného postavenia.<sup>122</sup> Pravda, proti poslednej výčitke M. Schwartza je pomerne jednoduché použiť „pohodlný“ argument, že i v USA sú trhy s neelastickým charakterom dopytu v prevažnej miere považované za odvetia a trhy verejných statkov (public utilities), a teda sú podchytené špeciálnymi regulačnými režimami štátu mimo bežných konkurenčných podmienok.

Tak ako pravidlá AD DOJ z roku 1982 a 1984, ako aj ich ďalšie úpravy z rokov 1988 a 1992, reflektujú používanie indexu navrhnutého A. O. Hirschmanom a O. C. Herfindahlom s cieľom merať koncentrácie danej trhovej štruktúry (odvetvia). Herfindahl-Hirschmanov index (ďalej len HHI) je, jednoducho vyjadrené, sumou štvorcov (druhých mocnín) individuálnych trhových podielov všetkých jednotlivých firiem v odvetví, resp. na (relevantnom) trhu. Jeho hodnota kolíše od 1 (alebo 10 000, ak sú trhové podiely jednotlivých firiem uvádzané v percentách) v prípade čistého monopolu po 0 v prípade atomistickej dokonale konkurenčnej trhovej štruktúry. Teda možno zapísať:

$$HHI = \sum_{i=1}^n x_i^2$$

kde: n = počet firiem v odvetví,  
 $x_i$  = podiel i-tej firmy na celkovej produkcii odvetvia.

Je zrejmé, že hodnota HHI klesá s narastajúcim počtom firiem a stúpa so zväčšujúcou sa nerovnosťou vo veľkosti jednotlivých individuálnych trhových podielov firiem v odvetví. Pritom platí, že ak by všetky firmy v nejakom odvetví (na trhu) mali rovnaký trhový podiel, potom by sa hodnota HHI rovnala 0. Takisto je zrejmé, že hodnota HHI nie je podstatne ovplyvnená trhovými podielmi malých firiem

October 1985, s. 555–585). Pritom táto štúdia kritizuje koncept prijatý AD DOJ v pravidlách z roku 1984 predovšetkým preto, že:

- a) predpokladá, že posilňovanie koncentrácie fúziami môže viesť len k zvyšovaniu cien,
- b) nezohľadňuje vplyv krízových elasticít na vývoj dopytu a cien jednotlivých relevantných trhov.

<sup>120</sup> Lernerov index je jedným z najtradičnejších spôsobov vyjadrenia elasticity dopytu používaných pri analýze trhových štruktúr – jeho základný tvar je  $1/\epsilon_i^d$ , pričom celková elasticita pre firmu i zohľadňuje tak cenovú elasticitu dopytu  $-\epsilon_m^d$ , ako i elasticitu ponuky firiem z tzv. cenového lemu (fringe) odvetvia  $-\epsilon_i^s$ ; to napokon zodpovedá vymedzeniu elasticity v známom Stiglerovom článku „Notes on the theory of duopoly“ (In: Journal of Political Economy, 1940, 48 s. 517–526) ako i Samuelsonovmu konceptu určovania dopytovej krivky individuálnej firmy.

<sup>121</sup> Scheffman, D. T. – Spiller, P. T.: Geographic market definition under the U. S. Department of Justice Merger Guidelines. In: Journal of Law and Economics, 1987, 30, s. 123–148.

<sup>122</sup> Schwartz, M.: Do sunk costs discourage or encourage collusion. In: Rand Journal of Economics, 1985, 16, s. 538–558.

(pod 1 %). Najdôležitejším problémom pre antitrustovú analýzu je potom predovšetkým permanentné a presné získavanie informácií o zmene trhových podielov rozhodujúcich firiem s najväčším vplyvom v odvetví, a to tak, aby bolo možné systematicky a transparentne postupovať zo strany FTC (Federálna obchodná komisia – Federal Trade Commission) a AD DOJ pri posudzovaní fúzií medzi významnými veľkými firmami.<sup>123</sup> Z tohto aspektu podľa platných pravidiel AD DOJ z rokov 1982 a 1984 sa jednotlivé odvetvia podľa hodnoty HHI rozdeľujú na:

- ✓ nekoncentrované (unconcentrated) s hodnotou HHI pod 1000 bodov (ak sú trhové podiely firiem vyjadrené v %), resp. pod 0.1,
- ✓ mierne koncentrované (moderately concentrated) – ak je hodnota HHI v intervale medzi 1000 a 1800,
- ✓ vysoko koncentrované (highly concentrated) – ak hodnota HHI prevyšuje 1800 bodov.

Pre posudzovanie povoľovania fúzií použitím mier koncentrácie podľa HHI pred a po fúzii sú pre tieto tri základné kategórie koncentrácie odvetví vymedzené zo strany AD DOJ nasledovné kritériá:<sup>124</sup>

- ✓ ak hodnota HHI po fúzii nepresiahne 1000 bodov – AD DOJ považuje dané odvetvie naďalej za nekoncentrované a teda, s výnimkou veľmi špecifických prípadov, považuje fúziu v danom odvetví za povolenú,
- ✓ pri hodnote HHI po fúzii medzi 1000 a 1800 AD DOJ neschváli také fúzie, ktoré by viedli k zvýšeniu HHI o viac než 100 bodov, s výnimkou tých prípadov, keď sa ďalším podrobným šetrením preukáže, že daná fúzia nepovedie k obmedzovaniu intenzity konkurencie. Fúzie, ktoré privodia zvýšenie HHI o menej než 100 bodov sú vo všeobecnosti AD DOJ a FTC povolené,
- ✓ ak hodnota HHI po fúzii presiahne 1800 bodov, AD DOJ povolí fúziu v prípade, ak táto nevedie k zvýšeniu HHI o viac ako 50 bodov. Zvýšenie postfúziijného (post-merger) HHI v rozpätí 50-100 bodov si vyžaduje ďalšie analýzy AD DOJ pre formuláciu rozhodnutia o tom, či daná fúzia nepovedie nejakým spôsobom k obmedzeniu konkurencie v príslušnom odvetví. Fúzie, ktoré by viedli k zvýšeniu HHI o viac než 100 bodov v takýchto vysoko koncentrovaných odvetviach sa vo všeobecnosti nepovoľujú, s výnimkou špecifických prípadov celofederálneho záberu.

Príkladom použitia daného postupu môže byť rozhodnutie o neschválení zamýšľanej fúzie dvoch amerických pivovarov – Pabstu a Heilemanu z roku 1982. V tomto období predstavovala hodnota HHI pre odvetvie výroby piva v USA 1772 bodov, a obe firmy pred fúziou mali zhodne 7,5 % podiel na dodávkach tohto odvetvia. Ako sme už uviedli v poznámke č. 5, hodnotu zvýšenia HHI po fúzii môžeme vyjadriť ako dvojnásobok súčiny trhových podielov fúzujúcich firiem. Teda:  $7,5 \times 7,5 \times 2 = 112,5$ . Potom, keďže fúzia medzi pivovarmi Pabst a Heileman by prispela k viac než 100 bodovému zvýšeniu HHI v danom odvetví, a tento by tak presiahol hranicu 1800 bodov ( $1772 + 112,5 = 1884,5$ ), AD DOJ fúziu neschválil.<sup>125</sup>

---

<sup>123</sup> Je vhodné uviesť, že vzrast koncentrácie meranej HHI je možné vypočítať pre zamýšľané fúzie nezávisle na poznaní celkového rozloženia všetkých trhových podielov firiem odvetvia, a to zdvojnásobením súčiny trhových podielov fúzujúcich firiem. Napríklad ak fúzujú dve firmy (firma *a* a firma *b*) s trhovými podielmi 5 % a 10 %, potom HHI po tejto fúzii vzrastie o 100 bodov ( $5 \times 10 \times 2$ ). Toto napokon vyplýva matematicky korektne i z toho, že ak HHI v prípade odvetvia s dvoma firmami vypočítame ako  $(a)^2 + (b)^2$ , potom ich spoločný podiel po fúzii bude  $(a + b)^2 = a^2 + 2ab + b^2$ , čiže vzrast koncentrácie meranej pomocou HHI je práve hodnota výrazu  $2ab$ .

<sup>124</sup> U.S. Department of Justice Merger Guidelines. In: Antitrust and Trade Regulation Report, 1984, č. 1169, s. 1-20.

<sup>125</sup> Areeda, P.: Antitrust analysis. III. vydanie, Boston, Little Brown, 1986, s. 201-202.

Považujeme za potrebné uviesť ešte jeden dôležitý, aj keď nie plne oficiálne uznávaný alternatívny koncept merania koncentrácie a jej zmien pre potreby antitrustovej politiky a schvaľovania fúzií. Mnohé významné antitrustové súdne spory v USA v 70. a 80. rokoch (napr. Kellogg Co. versus FTC 1972, Liggett & Co. versus FTC 1977, FTC versus Coca-Cola 1986) zreteľne preukázali, že v prípade oligopolných trhových štruktúr odvetví je veľmi zložitá postupovať pri meraní koncentrácie podľa HHI, nakoľko tu viaceré firmy, predovšetkým v spotrebiteľsky senzibilných odvetviach produkujú viacero druhov výrobkov jednej výrobkovej línie a zároveň si špecificky konkurujú na rôznych relatívne samostatných trhoch (tzv. subtrhoch – submarkets).

Typickým príkladom je trh s karbonizovanými nealkoholickými nápojmi, ktorý možno rozčleniť na 4 hlavné subtrhy – trh coly, trh diétnej coly, trh neocolový a neocolový diétny trh, pričom na každom z týchto štyroch špecifických subtrhoch si s rôznou intenzitou konkuruje 6 hlavných spoločností – Coca-Cola, PepsiCo, Seven-Up, Dr. Pepper, R. J. Reynolds, Royal Crown – tieto v roku 1986 kontrolovali spolu 86,2 % celého trhu s nealkoholickými nápojmi v USA. Uvažovanie len s jedným ukazovateľom celkového trhového podielu každej z týchto firiem v logike konceptu HHI je tu nepostačujúce, nakoľko podiely firiem na jednotlivých subtrhoch sú diferencované, a rozdielne budú teda aj prípadné dopady eventuálnych fúzií na jednotlivé subtrhy i celkové odvetvie. George R. Milne preto sformuloval, s využitím starších prác R. Schmalenseeho a R. Maisela z rokov 1982-1983, koncept indexu trhovej koncentrácie (MCI) s prihliadnutím na tzv. index koncentrácie subtrhu (SCI) vo forme:

$$MCI = \left( \sum_{i=1}^n W_i SCI_i \right) / \left( \sum_{i=1}^n W_i \right)$$

$$\text{kde: } SCI_i = \sum_{j=1}^m S_{ij}^2$$

pričom:  $S_{ij}$  = podiel  $j$ -tej firmy na subtrhu  $i$ ,  
 $W_i$  = váha, resp. veľkosť každého subtrhu  $i$ .

Ďalej potom, pomer  $PMD = MCI/HHI$  je tzv. úroveň produktovej diferenciacie; v prípade, že je menší ako 1, potom dané odvetvie nie je významne diferencované. Vrchnou hranicou jeho hodnoty je potom  $n$  – čiže počet súťažiacich na trhu.<sup>126</sup>

Zdalo by sa, že exaktnejší prístup k problematike vymedzenia relevantného trhu, merania koncentrácie a schvaľovania fúzií, prispel k skomplikovaniu a spomaleniu koncentračných tendencií ekonomiky USA v 80. a 90. rokoch, ako aj k obmedzeniu monopolizačných a oligopolizačných tendencií. Skutočnosť je však opačná. V období 1985-1992 sa zvýšil priemerný ročný počet fúzií a prebratí firiem s hodnotou transakcie nad 1 mld USD z 27 prípadov (1985) na 53 prípadov (1989). Pritom vrchol vlny fúzií bol dosiahnutý v roku 1988, keď celková hodnota uskutočnených fúzií USA dosiahla 259 mld USD. Pre porovnanie, priemer tohto ukazovateľa v 80. rokoch a na začiatku 90. rokov je niekde medzi 120-150 mld USD.<sup>127</sup> Pritom je nejasné, akú úlohu zohrala pri tomto tzv. reindustrializačná politika v USA v 2. polovici 80. rokov, odôvodňovaná potrebou hľadania synergických efektov spájaním diverzifikovaných odvetví a štádií v priemysle a distribučných sektoroch s cieľom zvýšiť konkurencieschopnosť americkej ekonomiky

<sup>126</sup> Milne, G. R.: A marketing approach for measuring product market differentiation and concentration in antitrust cases. In: Journal of Public Policy & Marketing, 11, Fall 1992, s. 90-100.

<sup>127</sup> Dobrzynski, J.: The glory days of merger and acquisitions. In: Bussines Week, č. 26, 1991, s. 17-18.

predovšetkým voči východoázijskej ekonomickej oblasti. Je vhodné ešte uviesť, že istým ukazovateľom „upadajúcej“ autority amerického antitrustového systému je skutočnosť, že v roku 1987 si až 471 z 1200 najväčších amerických korporácií nespĺnilo (úplne či čiastočne) svoju oznamovaciu povinnosť voči FTC, ktorá od nich požadovala tradične používané údaje o veľkosti predajov, aktív, úrovni zisku a štandardizovanej štruktúre nákladov.<sup>128</sup>

Tak či tak, aplikácia kontroly zo strany AD DOJ a FTC voči fúziám v 80. rokoch a i v súčasnosti v USA bola a je pomerne laxná. Je pritom zaujímavé, že istý významný vplyv na zmenu antitrustovej politiky v USA v polovici 80. rokov mala i teoretická ekonomická analýza, konkrétne dnes už dobre známa práca Michaela Jensena a Richarda Rubacka z roku 1983, prinášajúca okrem iného i nové pohľady na význam teórie cash flow na investície a rozhodovanie v korporáciách s verejne obchodovateľnými akciami.<sup>129</sup> Autori v nej na základe rozboru empirických dát z finančnej analýzy 40 vybraných spoločností po ich prebratí inými korporáciami formulujú záver, že „fúzie zvýšili bohatstvo akcionárov a pritom nevedli k dramatickým zmenám v intenzite využívania trhovej sily, teda vo významnej miere viedli k zefektívneniu riadenia prebraných korporácií“. Téza o tom, že manažment pracuje a (okrem iného) i uskutočňuje fúzie predovšetkým s motívom zvýšenia prosperity akcionárov, inšpirovala Výbor ekonomických poradcov (Council of Economic Advisors – CEA) prezidenta Reagana v roku 1985 ku konštatovaniu, že „existujú presvedčivé dôkazy o tom, že fúzie a preberanie firiem vo všeobecnosti vytvárajú čisté prínosy (net benefits) pre ekonomiku“.<sup>130</sup> Stály tajomník pre obchod v tejto súvislosti dokonca požadoval zrušenie odseku 7 Claytonovho zákona, aby takto bolo umožnené voľné fúzovanie v americkej ekonomike! Pozrime sa bližšie na tieto udalosti, aby sme si opäť potvrdili a ozrejmili, ako je možné „nevedome“ dezinterpretovať fakty a idey v záujme politiky a najvplyvnejších ekonomických skupín. Predovšetkým, Jensenova a Rubackova štúdia analyzovala údaje o firmách, ktoré fúzovali v období 1965-1975, teda v čase tzv. úspešných konglomerátnych fúzií.<sup>131</sup> Ťažko si predstaviť relevantnú priamu aplikáciu jej zámerov na spoločensko-ekonomickú skutočnosť polovice 80. rokov. Avšak súčasne, veľké americké firmy práve v 80. rokoch argumentovali, že zatiaľ čo v 60. rokoch boli firmy v porovnateľných odvetviach USA spravidla väčšie ako v Japonsku a zároveň v tom čase na 1 japonskú fúziu pripadalo v priemere 10 amerických, na začiatku 80. rokov sa tieto parametre zmenili priam dokonale inverzne v prospech japonských korporácií. Odtiaľ je už len krôčik k formulácii jednoduchého tvrdenia, že pokles konkurencieschopnosti americkej ekonomiky v uvedenom období, vzrast intenzity japonskej konkurencie a priame straty trhov pôvodne obsadených firmami USA v prospech japonských korporácií súvisia práve so zbytočnými a neefektívnymi prekážkami, ktoré v procese koncentrácie v americkom firemnom sektore kládol do cesty čoraz rozsiahlejší, neprehľadnejší a prísnejší antitrustový systém.

---

<sup>128</sup> Scherer, F. M.: Sunlight and sunset at the Federal Trade Commission. In: *Administrative Law Review*, 4, Fall 1990, s. 451–487.

<sup>129</sup> Jensen, M. – Ruback, R.: The market for corporate control. In: *Journal of Financial Economics*, 11, April 1984, s. 5–50.

<sup>130</sup> Council of Economic Advisors 1985, Annual Report. Government Printing Office, Washington, D. C., s. 19. Citované podľa: Mueller, D. C.: The corporation and the economist. In: *International Journal of Industrial Organisation*, 10, 1982, s. 147–170.

<sup>131</sup> Podľa štatistiky FTC až 80 % fúzií v období 1965-1975 malo konglomerátny charakter. Bližšie v: FTC Statistical Report on Mergers and Acquisitions, 1975, s. 106.



## 2. Charakteristika vybraných podstatných znakov regulácie jednotlivých sektorov verejných statkov

Nesporne významné zmeny sú v USA predikovateľné najmä v oblasti regulácie odvetví výroby, distribúcie a spotreby tzv. verejných statkov, kde celkový rámec regulácie, ako aj jej vzájomná previazanosť predstavuje dnes pomerne neprehľadnú zmes pôvodného systému výrazne extenzívnej a nákladnej regulácie na rôznych úrovniach (federálnej, jednotlivých štátov USA, regionálnej a municipálnej) a niektorých deregulačných postupov predovšetkým v oblasti telekomunikácií a elektroenergetiky, ktoré sú reálne zhruba od začiatku 80. rokov. Táto oblasť hospodárskej politiky a všeobecného zabezpečovania „verejného záujmu“ je v USA formovaná niekedy až neprehľadne heterogénne ako istý kompromis stanovísk hlavných politických síl – republikánov a Demokratickej strany.

Energetika je azda najtypickejším príkladom úspor z rozsahu a zároveň aj istej nedokonalosti regulácie v USA. Základom celoštátneho regulačného systému je Federálna energetická regulačná komisia (Federal Energy Regulation Commission – FERC), ktorá má päť členov menovaných prezidentom USA na základe odporúčania senátom na obdobie 5 rokov. Každý z piatich členov komisie má jeden hlas a najviac traja môžu byť členmi rovnakej politickej strany. Komisia zasadá dvakrát mesačne a jej rozhodnutia, ktoré nepodliehajú preskúmvaniu ani zo strany štátu<sup>132</sup>, ani prezidenta, sa dotýkajú predovšetkým:

- ✓ v oblasti hospodárenia so zemným plynom – reguluje ceny za prepravu a skladovanie, schvaľuje plány výstavby nových plynovodov z rôznych aspektov, aj ekologických, a zabezpečuje dodržiavanie rovnakých podmienok pre všetkých odberateľov. Reguluje ceny prepravy plynu medzi jednotlivými štátmi USA, čím vlastne nepriamo ovplyvňuje veľkoobchodné ceny energií. V roku 1978 Kongres USA prijal Zákon o zemnom plyne (Natural Gas Policy Act – NGPA), ktorý vyžaduje nediskrimináciu pri preprave plynu rôznych spoločností zo strany vlastníkov plynovodov, ako aj zavádza desaťročné prispôsobovacie obdobie pre postupnú dereguláciu režimu stanovovania cien plynu;
- ✓ v oblasti ropovodov – podobne ako v predchádzajúcom prípade FERC kontroluje ceny a zakazuje sa diskriminácia pri preprave ropy medzi jednotlivými štátmi USA;
- ✓ v oblasti hydroelektroenergetiky FERC kontroluje vydávanie licencií na stavbu nových vodných elektrární a stavbu priehrad, pričom reguluje ceny výkupu a prenájmu federálnych pozemkov;
- ✓ v elektroenergetike ako celku, čo je ťažisková kompetencia a činnosť FERC, sú určené predovšetkým ceny za prenos energie veľkoobderateľom, nakoľko prenos (predovšetkým diaľkový, ale i lokálny) je aj v USA považovaný za technologický ekonomický prirodzený monopol. FERC preskúmvava výkony prenosu, jeho náklady a ceny a môže uložiť prenosovým spoločnostiam povinnosť, aby uskutočňovali odbery aj od iných nezávislých výrobcov, ak je to v záujme znižovania nákladovej náročnosti a (alebo) širšom verejnom záujme (napr. zvýšenie počtu možností alternatívneho odberu energie pre malospotrebiteľov). Inak, dodávky malospotrebiteľom, ktoré tvoria v USA cca ¼

---

<sup>132</sup> Popri FERC v USA pôsobí i Štátny department pre energetiku, ktorý navrhuje FERC zmeny v regulačných režimoch a, pochopiteľne, predovšetkým poskytuje prezidentovi legislatívne podklady na vystúpenia v Kongrese. Takisto riadi federálne vlastnené spoločnosti, schvaľuje vývozy energie, medzinárodné prepojenie rozvodových sietí apod. Nemôže však meniť ani vetovať rozhodnutia FERC.

spotreby elektrickej energie, sú priamo cenovo regulované komisiami zriadenými na úrovni jednotlivých štátov USA.

Celkovo možno konštatovať, že pre oblasť elektroenergetiky USA je v súčasnosti typická prevaha súkromných spoločností, ktoré sú často vertikálne integrované vo výrobe, prenose aj distribúcii – približne 250 takýchto súkromných korporácií zabezpečuje dnes cca 75-80 % výkonov celej energetickej sústavy. Federálna vláda a miestne vlády jednotlivých štátov kontrolujú asi 3000 menších firiem, ktoré sa podieľajú zhruba 20 % na výkonoch americkej elektroenergetiky. Je zrejmé, že ak FERC a miestne komisie jednotlivých štátov majú taký široký rozsah kompetencií, potom tento systém umožňoval (a priamo si vyžadoval) pomerne širokú reguláciu založenú na viac-menej detailnom usmerňovaní podľa miery návratnosti kapitálu (rate of return regulation). To platí aj pre ďalšie regulované odvetvia v USA.

Najdôležitejšími zmenami v regulácii energetiky USA sú nesporne „Public Utility Regulatory Policies Act“ (PURPA) z roku 1978 a špeciálne „Energy Policy Act“ (EPA) z roku 1992. PURPA predstavuje zlom v celej histórii regulácie. Ukladá miestnym monopolom povinnosť nakupovať prebytočné množstvá energie v rozvodných sieťach za regulované ceny. Pritom výška regulovaných cien za prenos energie a jej rozvod sa odvíja od tzv. nediskriminačných cien, t. j. cien, za ktoré sa realizujú veľkostne priemerné dodávky od etablovaných kontrahovaných zákazníkov, čím sa zamedzuje diskriminácii nových nezávislých výrobcov energie pri ich vstupe do siete. Ďalší dôležitý moment obsiahnutý v PURPA je rozpracovanie systému podpory rozširovania kapacít výroby energie, ktoré sú regeneratívne (slnečná energia, paroplynové technológie apod.), čo však paradoxne viedlo použitím tzv. systému DSM (Demand Side Management) v kombinácii s rozsiahlym subvencovaním rôznych programov na úsporu energií k zdraženiu energie vzhľadom k výraznému poklesu („úspore“) dopytu. Potom, východiská z poklesu významu úspor z rozsahu v takejto situácii sa hľadali a naďalej i hľadajú v posilnení konkurenčných prvkov v elektroenergetike, predovšetkým vo výrobe a distribúcii. Tzv. kalifornský modelový projekt, ktorý sa začal realizovať od januára 1996, spočíva predovšetkým v oddelení vlastníctva prenosových sietí od ich reálnej prevádzky, vybudovaním nediskriminačného tzv. nezávislého systémového operátora (Independent System Operator – ISO) a vytvorením tzv. burzy energií, opäť s nediskriminovaným prístupom všetkých výrobcov a distribútorov v reálnom čase.<sup>133</sup> Pritom vláda Kalifornie chce do roku 2005 definitívne vyriešiť aj otázku financovania a likvidácie tzv. stranded costs, čo sú vlastne náklady reštrukturalizácie a neorganizácie doterajšieho systému obchodovania s elektrickou energiou, vykázateľné najneskôr do roku 2003, a to tak zo strany troch najväčších miestnych monopolov (Pacific Gas & Electric, Southern California Edison a San Diego Gas & Electric), ako aj ďalších nezávislých výrobcov).

Zatiaľ čo v oblasti elektroenergetiky, kde USA nateraz svojím spôsobom „držia krok“ s krajinami, ktoré v súčasnosti najdôslednejším spôsobom deregulujú toto odvetvie tradičného prirodzeného monopolu (takými sú najmä Nórsko, Švédsko, Nový Zéland, Veľká Británia a Chile), v oblasti deregulácie telekomunikácií „zaostávajú“ dnes USA okrem už spomínaných krajín i za takými štátmi, ako sú Japonsko, Mexiko, či inak „preregulované“ Nemecko. Pritom regulácia

---

<sup>133</sup> Treba poznamenať, že hlavnou príčinou odhodlania k tejto reforme v Kalifornii je najmä skutočnosť, že z rôznych dôvodov bola v roku 1995) cena elektrickej energie pre konečných užívateľov v Kalifornii (7,5 centa za kWh) o 60 % vyššia ako je priemer za jednotlivé štáty. Bližšie In: Kumkar, L.: Wege zum Wettbewerb in der Stromversorgung – Das Beispiel Kalifornien. In: Die Weltwirtschaft, 1996, č. 2, s. 219-235.

telekomunikácií USA má pomerne dlhú a špecifickú históriu. V roku 1921 boli špeciálnym zákonom – tzv. Willis-Grahamovým zákonom formálne vyňaté fúzie medzi telefónnymi spoločnosťami z pôsobnosti Claytonovho zákona.

Týmto právnym aktom odvetviu poskytovania telefónnych služieb štát oficiálne priznal štatút prirodzeného monopolu, a na rozdiel od regulácie koncentračných tendencií v iných sektoroch, vláda USA uprednostnila reguláciu pred prípadnou dekoncentraciou. Je všeobecne známe, že Bell Telephone Company (BTC), ktorej v roku 1894 vypršal exkluzívny patent na používanie nového prístroja – telefónu (kúpený od Grahama Bella za 100 tis. USD), začala vzhľadom na rastúcu konkurenciu po roku 1894 požadovať od vlády USA reguláciu tohto sektora! To je historicky skutočne ojedinelý prípad dožadovania sa štátnej regulácie súkromnou spoločnosťou. Odhliadnuc od aktivity BTC, už začiatkom 20. storočia v USA prevládlo presvedčenie o potrebe regulácie, a v roku 1907 prvých sedem štátov USA ustanovilo vlastné komisie pre regulovanie trhu telefónnych a telegrafných služieb. Neskôr bola ustanovená aj Federálna telekomunikačná komisia (Federal Communications Commission – FCC), ktorá dlhé obdobie plne regulovala predovšetkým tarify medzištátnych (t.j. medzi jednotlivými štátmi USA uskutočňovaných) telekomunikačných služieb, pričom kooperovala s osobitnými komisiami jednotlivých štátov pri regulácii vnútroštátnych taríf a ich postupnom približovaní s cieľom zamedziť krížovému subvencovaniu jednotlivých druhov služieb a narastaniu neprehľadnosti v štruktúre nákladov a cien predkladanej na požiadanie FCC jednotlivými spoločnosťami.

Avšak technický pokrok od konca 60. rokov začal čoraz viac naznačovať, že prevádzka diaľkových telekomunikačných služieb by mala byť eventuálne vyňatá zo všeobecného regulačného rámca umožnením vstupu nových konkurenčných subjektov. V 70. rokoch jedna z takýchto nových spoločností – MCI iniciovala u FCC zdĺhavý spor s dominantným subjektom telekomunikačného trhu v USA – AT&T formulovaním obvinenia, že AT & T využíva výnosy zo svojho monopolu v poskytovaní miestnych telefónnych služieb a výrobu technologických telekomunikačných zariadení na subvencovanie pretrvávajúceho monopolu v diaľkových telefónnych službách. V roku 1982 preto AT & T iniciatívne prijal rozhodnutie, že účtovne a prevádzkovo oddelí svoje diaľkové telefónne služby a výrobu telekomunikačných zariadení od poskytovania miestnych telefónnych služieb. Avšak celý problém bol omnoho zložitejší, ako napokon uznala aj FCC. Pretože FCC naďalej regulovala ceny (tarify) diaľkových telefónnych služieb a celé odvetvie ako také charakterizuje obrovský rozsah tzv. zapustených nákladov, teda potreba veľkých počiatkových investícií, nové firmy vstupujúce na trh diaľkových hovorov nemohli ani teoreticky konkurovať AT & T, a pritom neskrachovať, nakoľko AT & T vedomým podhodnocovaním nákladov diaľkových telefónnych služieb, subvencovaných z ostatnej činnosti (najmä z lokálnych telefónnych sietí) presadzovala u FCC nižšiu úroveň taríf, než by si vyžadovala aspoň minimálna návratnosť investícií nových konkurentov. Preto situácia v polovici 80. rokov vyzerala krátkodobou úplne neriešiteľná, ale FCC napokon prijala zrejme najrozumnejší možný kompromis:

úplne upustila od regulácie tarifných a ostatných podmienok trhu diaľkových telekomunikačných služieb a umožnila (po splnení minimálnych notifikačných a atestačných podmienok) vstup nových spoločností na tento trh. Pravda, regulácia lokálnych vnútroštátnych tarifných a prevádzkových podmienok telekomunikačného trhu naďalej zostáva vo významnom rozsahu v kompetencii miestnych regulačných inštitúcií, aj keď ďalší technický pokrok umožnil mnohým firmám súbežne efektívnu prevádzku oboch (medzištátnych i vnútroštátnych) systémov a ich prepájanie

s ďalšími komerčnými aktivitami. Ďalší postup deregulácie najmä vnútroštátnych telekomunikačných trhov však od začiatku 90. rokov pomerne stagnuje a USA postupne stratili „priekopnícku“ pozíciu v prospech iných krajín.

Pre úplnosť prehľadu o základných prvkoch systému štátnej regulácie vybraných odvetví USA treba spomenúť ešte činnosť najstaršej americkej regulačnej agentúry – „Medzištátnej obchodnej komisie“ (Interstate Commerce Commission – ICC), i keď rozsah jej činnosti je dnes viac-menej reziduálny. Základnou oblasťou pôsobenia ICC zostáva regulovanie niektorých špecifických problémov cestnej nákladnej a železničnej dopravy. Zákon o cestnej nákladnej doprave (Motor Carrier Act – MCA) z roku 1980 a Vyrovnávací železničný zákon (Staggers Rail Act – SRA) z roku 1980 pritom v zásadnej miere deregulujú cenovú a tarifnú politiku spoločností podnikajúcich v týchto sektoroch. V pôsobnosti ICC ponecháva len tie železničné spoločnosti a trasy, ktoré sú z rôznych príčin charakteristické existenciou nejakej formy dominantného postavenia na trhu, pričom platí zásada, že regulácia sa nepoužíva v prípade, ak aj na inak koncentrovaných segmentoch železničnej prepravy existuje pre spotrebiteľov nejaká možnosť substitučného výberu iného druhu dopravy (a prepravy). Poznamenajme napokon, že deregulácia cestnej nákladnej dopravy, ktorá sa začala už v roku 1978, prispela k tomu, že v roku 1983 boli reálne ceny tejto prepravy v priemere o 25 % nižšie, ako pred piatimi rokmi.<sup>134</sup>

Regulácia civilnej leteckej prepravy bola do polovice 70. rokov doménou Civil Aeronautics Board (Výbor pre civilnú leteckú dopravu – CAB). Zákon o deregulácii letectva (Airline Deregulation Act) z roku 1978 prakticky úplne zrušil regulačné kompetencie CAB určovania taríf cestovného a kontroly dopravných liniek. Ceny cestovného v 80. rokoch prudko poklesli, v dôsledku neobvykle ostrej konkurencie došlo k hromadným fúziám a k preberaniu jednotlivých spoločností (Texas Air skúpili Eastern Airlines, Continental Airlines ako aj People Express, US Air potom Piedmont Air). Avšak po roku 1978 sa dôsledky príliš excesívneho konkurenčného boja a cenovej vojny začali prejavovať v pomerne palemickej polohe – vláda bola nepriamo nútená angažovať sa v štrajkoch zamestnancov a neúspešnej sanácii krachujúceho PanAmu, ako i stále problematickej TWA. Napokon, už dávno sa kritizuje sporenie na nesprávnych miestach, predovšetkým na úkor bezpečnosti leteckej dopravy. Niet divu, že táto časť deregulácie nie je hodnotená jednoznačne pozitívne.

Špecifickou oblasťou štátnej regulácie v USA je aj oddelenie komerčného (depozitného) bankovníctva od investičného, bankovej verejnosti známe ako Glass – Stegallov zákon (inak Depository Institutions Act) z roku 1982. Tento nadväzuje na Zákon o deregulácii činnosti depozitných inštitúcií (Depository Institutions Deregulatory Comitee Act) z roku 1981, ktorý umožnil depozitným finančným inštitúciám konkurovať si navzájom vo výške úrokov pri získavaní finančných zdrojov od sporiteľov, ako aj rozšíriť ich úverové aktivity nad rámec dovtedy povolených drobných spotrebiteľských a komerčných úverov.

Už bežný pohľad na problematiku regulácie prirodzených monopolov a niektorých špecifických odvetví a trhov v USA potvrdzuje už spomínanú prevahu regulačného prístupu a (alebo) režimu podľa stanovovania miery návratnosti kapitálu. Je na mieste otázka, prečo práve USA, teda ekonomika a spoločnosť s významnou tradíciou filozofického a politického liberalizmu, používala a dodnes používa, práve takéto určite informačne, procedurálne a napokon i aplikačne náročné a pomerne silne intervencionisticky založený prístup? Samozrejme,

---

<sup>134</sup> Moore, T. G.: Rail and truck reform – the record so far. In: Regulation, 7, November-December 1983, s. 33-41.

„klasická“ odpoveď chicagských liberálov a neoinštitucionalistov by nás odkazovala na korene populistických tendencií v prístupe k „príliš dravému“ veľkobiznisu na prelome 19. a 20. storočia a v období politiky New Dealu. Domnievame sa však, že genéza hľadania odpovede na tieto otázky je predsa len pestrejšia. Všimnime si, a doteraz známe základné teoretické prístupy k problémom konkurencie, správania sa jednotlivých trhových štruktúr, ako aj vplyvu dominantných ekonomických subjektov na výkonnosť, transparentnosť a spravodlivosť distribúcie to len potvrdzujú, ako veľká časť povojnovej analytickej ekonomickej literatúry priamo či nepriamo smeruje k úvahám o presadzovanie rovnovážnych tendencií v distribúcii a rastových dynamikách ekonomiky s veľkým „autoregulačným“ rozsahom vnútorného trhu, ako USA nesporne sú. Neprekvapuje preto, že také sektory s výskytom prirodzeného monopolu, ako je elektroenergetika, plynárenstvo, doprava, telekomunikácie či depozitné bankovníctvo, ktorých prítomnosť v ekonomike je prakticky všeobecná, a ktoré ovplyvňujú ceny ostatných faktorov ako i celkovú štruktúru relatívnych cien a nákladov, sú naďalej najvhodnejším intermediárnym priestorom na ovplyvňovanie celkových výkonnostno-distribučných procesov v ekonomike zámernou hospodárskou politikou. Verejný záujem a snaha o politickú stabilitu sú teda hlavným imperatívom presadzovania a pretrvávania inak veľmi náročnej a nákladnej regulácie pomocou ovplyvňovania (či priamo stanovovania) normatívnej miery návratnosti kapitálu.

## Záver

Vzhľadom na závažnosť problému je účelné ešte raz prezentovať nároky a nevýhody takéhoto regulačného režimu. Predovšetkým, z aspektu základnej formulácie alokačnej funkcie cien platí, že táto má v dostatočne konkurenčnom prostredí vyjadrovať (oscilovať okolo) marginálne náklady. Ak však dané odvetvie smeruje k štruktúre ekonomicko-technologického prirodzeného monopolu, je táto zásada zvyčajne narušená skutočnosťou, že marginálne náklady sa znižujú v duchu existencie úspor z rozsahu. Takže napokon je úroveň marginálnych nákladov pod úrovňou priemerných (dlhodobých) nákladov. V tejto situácii však musí regulátor (v prípade USA sú to rôzne obdoby komisií pre verejné statky – Public Utilities Commissions – PUC) určiť najprv optimálnu nákladovú základňu regulácie poznaním aspoň nasledovných aspektov:

- ✓ detailnej štruktúry firemných nákladov,
- ✓ typu a charakteru zmien v dopyte o produkcii danej firmy, resp. odvetvia,
- ✓ frekvencie a charakteru zmien v technológiách odvetví (firiem);
- ✓ napokon aj samotný rozsah eventuálnych nákladov regulácie.

Splnenie týchto informačno-rozhodovacích predpokladov však ešte nezaručuje ideálne riešenie regulácie použitím tohto typu režimu. Z národohospodárskeho hľadiska možno uviesť voči režimu regulácie založenému na miere návratnosti kapitálu predovšetkým tieto kritické námietky:

- ✓ tento prístup vo všeobecnosti nemotivuje k zvyšovaniu (internej) efektívnosti, nakoľko neumožňuje zvyšovať ziskovosť aplikovaním lepších technológií a vyhľadávaním nákladových rezerv;
- ✓ trvalou sa stáva tendencia k vysokej kapitálovej náročnosti (preinvestovanosti). Tento aspekt má jednoduché vysvetlenie – najčastejšie je normatívna miera návratnosti stanovovaná ako pomer bilančného zisku k celkovým aktívam; potom závisí predovšetkým od výšky týchto aktív. Regulovaná firma má sklon realizovať nadbytočné investície, pričom, a to je predovšetkým z národohospodárskeho hľadiska negatívne, kapitálové náklady takejto

- preinvestovanosti presahujú eventuálne výnosy z ďalších, často nadbytočných aktív. Tento nebezpečne destimulačný fenomén, v literatúre známy pod označením Averch – Johnsonov efekt<sup>135</sup> predstavuje najzávažnejší efektívny deficit vyplývajúci z používania regulačného režimu tohto typu;
- ✓ celý prístup má závažné informačno-operačné obmedzenia – priemerné miery návratnosti sa v trhových ekonomikách menia priveľmi flexibilne na to, aby ich dokázala nejaká verejná komisia pružne prispôbovať; ďalej, spravidla nie je možné dokonale identifikovať a zvoliť čo najspravodlivejší spôsob posudzovania oprávnených nákladov a ich dynamiky. Ak je rozsah verejného záujmu a produkcie verejných statkov v ekonomike veľký, treba postupovať pri nákladovej a cenovej regulácii v súlade s vývojom indexov spotrebiteľských cien či cien výrobcov? Nie sú reprodukčné náklady lepším kritériom z aspektu sektorovej dynamiky a snahou o zefektívnenie regulovaných odvetví a firiem? Na tieto základné otázky neposkytuje história americkej regulácie nijaké jednoznačné odpovede;
  - ✓ výhoda vopred zaručenej miery návratnosti sa pomerne rýchlo vytráca, ak je súčasne povolený vstup iných firiem do odvetvia (na relevantný trh). Tieto firmy nezriedka dokážu v konkurenčnom boji stlačiť mieru návratnosti pod regulátorom stanovenú mieru, čo často vyvoláva zo strany pôvodných regulovaných (a zároveň privilegovaných) firiem vcelku paradoxne volanie po ďalšom sprísnení a zextenzívnení regulácie ako takej. Napokon, nezriedka dochádza k zintenzívneniu necenovej konkurencie s celkove nezmyselným rastom výdavkov v snahe diferencovať produkt alebo poskytovanie služby, čoho typickým príkladom je napríklad situácia v americkej osobnej leteckej doprave na začiatku 70. rokov.

Je zjavné, že uvedený spôsob regulácie má aj mnohé spoločensko-politické a sociálno-ekonomické determinanty, ktoré umožňujú jeho existenciu a pretrvávanie. Len veľmi jednostranného liberálneho ekonóma môže preto prekvapiť, že tento režim bol a je používaný aj v takej ekonomike, akou sú USA. Musíme mať stále na pamäti, akú váhu málo všeobecne proklamované úsilie o rozširovanie „blahobytu pre všetkých“ a ochranu verejných záujmov a s ním následne korešpondujúce hospodársko-politické koncepcie v USA od začiatku 60. rokov minulého storočia. Takisto musíme prihliadať na inak rozhodujúcu skutočnosť, že napriek výrazným konjunkturálnym výkyvom a problémom s reguláciou základného makroekonomického rámca sa americká hospodárska politika nikdy neuchýlila k pokusom o ich riešenie formou nacionalizácie odvetví verejných statkov, s výnimkou tých ich segmentov, ktoré boli už od začiatku budované, financované a prevádzkované federálnymi alebo vnútroštátnymi vládami. Teda systém ex post regulácie prevažne súkromného podnikateľského sektora dominuje, podobne ako aj celkový antitrustový rámec, americkej spoločnosti prakticky od začiatku jej moderných dejín. Samozrejme, to nič neuberá na častej kritike dnes už mnohokrát neefektívneho fungovania rôznych federálnych a vnútroštátnych regulačných komisií pre oblasť verejných statkov, ani snahách o pokračovanie v deregulácii ďalších sektorov a odvetví.

---

<sup>135</sup> Toto pomenovanie je zaužívané na základe priekopníckeho článku Harveya Avercha a Lelanda Johnsona z roku 1962. Bližšie: Averch, H. – Johnson, L.: Behavior of the firm under regulatory constraint. In: American Economic Review, 52, December 1962, s. 1052-1069.

## Resumé

Systém antritrustovej politiky v USA patrí k najznámejším systémom protimonopolnej a prokonkurenčnej politiky. Má svoju pomerne dlhú históriu i tradíciu, špecifický vývoj, typické znaky ale aj problémy. Cieľom príspevku je poukázať na problémy súvisiace s podporou, reguláciou a dereguláciou hospodárskej súťaže v USA. Ide predovšetkým o vymedzenie kategórie „relevantný trh“, pravidiel na posudzovanie fúzií, ktoré ovplyvňujú dynamiku budúcej koncentrácie relevantného trhu a niektoré problémy súvisiace s reguláciou jednotlivých verejných statkov, o prezentáciu nárokov a nevýhod regulačného režimu v USA.

## Summary

The system of antitrust policy in the U.S.A. belongs to the best-known systems of antimonopoly and procompetition policy. It has relatively long history and tradition, specific development, and typical characteristics and problems. The aim of the contribution is to present issues related to the support, regulation and deregulation of competition in the U.S.A. The category “relevant market” is defined first including the rules for assessment of merges that have impact on the dynamic of future concentration of the relevant market and some issues related to the regulation of individual public entities, presentation of requirements and disadvantages of the regulation regime in the U.S.A.

## Literatúra

1. Landes, W. M. – Posner, R. A.: Market power in antitrust cases. In: Harvard Law Review, 94, March 1981.
2. Scheffman, D. T. – Spiller, P. T.: Geographic market definition under the U. S. Department of Justice Merger Guidelines. In: Journal of Law and Economics, 1987.
3. Schwartz, M.: Do sunk costs discourage or encourage collusion. In: Rand Journal of Economics, 1985, 16.
4. U. S. Department of Justice Merger Guidelines. In: Antitrust and Trade Regulation Report, 1984, č. 1169.
5. Areeda, P.: Antitrust analysis. III. vydanie, Boston, Little Brown, 1986.
6. Milne, G. R.: A marketing approach for measuring product market differentiation and concentration in antitrust cases. In: Journal of Public Policy & Marketing, 11, Fall 1992.
7. Dobrzynski, J.: The glory days of merger and acquisitions. In: Business Week, č. 26, 1991.
8. Scherer, F. M.: Sunlight and sunset at the Federal Trade Commission. In: Administrative Law Review, 4, Fall 1990.
9. Jensen, M. – Ruback, R.: The market for corporate control. In: Journal of Financial Economics, 11, April 1984.
10. Mueller, D. C.: The corporation and the economist. In: International Journal of Industrial Organisation, 10, 1982.
11. Kumkar, L.: Wege zum Wettbewerb in der Stromversorgung – Das Beispiel Kalifornien. In: Die Weltwirtschaft, 1996, č. 2.

12. Moore, T. G.: Rail and truck reform – the record so far. In: Regulation, 7, November-December 1983.
13. Averch, H. – Johnson, L.: Behavior of the firm under regulatory constraint. In: American Economic Review, 52, December 1962.

### **Kontakt**

Ing. Mária Tokárová, CSc.  
Katedra hospodárskej politiky  
Národohospodárska fakulta EU v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava  
tel.: 02/ 6729 1493  
fax: 02/ 9241 2302



## Možnosti rozvoja príhraničnej a interregionálnej spolupráce v podunajskom priestore

doc. Ing. Jozef Tvrdoň, CSc.

---

### 1. Metodologické východiská

Odstránením politických bariér, liberalizáciou hospodárskych vzťahov a vznikom transkontinentálnej vodnej cesty Rýn - Mohan - Dunaj sa vytvárajú nové podmienky pre rozvoj podunajských regiónov. Na základe využitia vnútorných a vonkajších zdrojov v tomto priestore možno predpokladať posun južnej geoeconomickej osi na východ a vznik dunajského rozvojového koridoru.

Osou podunajského rozvojového koridoru je rieka Dunaj, ktorej potenciálne výhody sú na základe súčasného poznania nasledovné:

- vodný zdroj (zásobovanie vodou obyvateľstva, priemyselných, poľnohospodárskych aktivít a pod.),
- vodná cesta vyznačujúca sa:
  - priaznivými parametrami (hĺbka a šírka koryta, množstvo vody, regulovaný tok),
  - výhodnými podmienkami vodnej dopravnej cesty vo väzbe na ostatnú dopravnú, energetickú a informačnú infraštruktúru,
  - dopravnými možnosťami vo väzbe na výrobnú - organizačné zázemie, ktoré pri efektívnom fungovaní môže mať významné rozvojové impulzy pre svoje okolie,
- prírodný potenciál s osobitnou ekologickou štruktúrou ako zdroj rôznych materiálov (minerálne látky, flóra, fauna), možnosti rekreácie a športovania (turistika, cykloturistika, vodné športy),
- potenciál pre rozvoj hospodárstva v podunajskom priestore predovšetkým z hľadiska možností získavania lacnej energie, prítomnosti dynamicky sa vyvíjajúcej pracovnej sily z hľadiska jej kvality a kvantity.

Na uvedené tendencie a potenciálne výhody tohto rozvojového koridoru reagovali aj predstavitelia podunajských regiónov (krajín) vytvorením pracovného spoločenstva ARGE - Donauländer, ktorým vyjadrili spoločné záujmy na rozvoji a využití podunajského priestoru.

V rámci tohto Spoločenstva pracovná skupina pre "Usporiadanie územia" prijala úlohu "Konceptia spolupráce regiónov, miest a prístavov v podunajskom priestore", zameranú na permanentné analyzovanie priestorového usporiadania a úrovne regiónov v podunajskom priestore s cieľom iniciovať ich rozvoj v nových podmienkach. Jedným z účinných spôsobov ako dať impulz k intenzívnejšiemu využitiu hospodárskeho a ľudského potenciálu dunajského priestoru môže byť vytvorenie siete obchodných miest so štatútom zvláštnych hospodárskych zón, slobodných prístavov. Preto bol pre túto úlohu prijatý pracovný názov "Projekt Donauhanza".

Uvedenú myšlienku podporuje aj uznesenie z konferencie ministrov Rady Európy pre usporiadanie územia (CEMAT), konanej dňa 25. februára 1994. V tomto materiáli sa konštatuje, že: "veľký význam má spolupráca Európskej únie s juhovýchodoeurópskym priestorom v ťahu dunajskej osi. Ťažiskovou úlohou je potreba vypracovania a prijatia koncepcií usporiadania územia, ochrany životného prostredia ako aj výstavby infraštruktúry".

Na základe odporúčaní pracovnej skupiny pre usporiadanie územia Slovenská republika ako predsedajúca krajina v spolupráci s maďarskou stranou vypracovala návrh metodiky projektu. Návrh bol odsúhlasený na štvrtom zasadnutí pracovnej skupiny v júni 1995 a boli prijaté odporúčania na organizačné zabezpečenie spoločných projektových (plánovacích) prác.

## 1.1 Štruktúra projektu

Vzájomne odsúhlasený prístup k riešeniu projektu vychádza z toho, že:

- na regionálnej úrovni (v rámci existujúcich správnych územných jednotiek) autonómne prebieha proces plánovania rozvoja a usporiadania územia regiónov, ktorý je v rozsahu kompetencií organizovaný príslušnými regionálnymi a lokálnymi orgánmi verejnej správy,
  - na úrovni celého podunajského priestoru pôjde o plánovací (projektový) proces organizovaný ARGE (pracovným spoločenstvom), ktorého zmyslom je napomáhať regionálnym a lokálnym orgánom verejnej správy pri ich plánovaní tým, že vytvorí komplexný súbor poznatkov o interregionálnych vzťahoch a z nich vychádzajúcich impulzov rozvoja regiónov dovedených do modelov usporiadania ich územia a siete rozvojových "hanzových" miest,
  - interakcia projektového (plánovacieho) procesu na úrovni celého podunajského priestoru s plánovaním na príslušnej regionálnej, lokálnej úrovni bude mať charakter permanentnej výmeny informácií, ktorú by mala sprostredkovať špecializovaná skupina prostredníctvom účelovej databázy Pracovného informačného systému označenej ako INFORM - ARGE.
- Súhrnným výsledkom projektu by mali byť štyri permanentne aktualizované

dokumenty:

- Súhrnné zhodnotenie rozvojového potenciálu v podunajskom priestore - analýza problémov, analýza záujmov a konfliktov.
- Koncept rozvoja a usporiadania územia podunajského priestoru.
- Účelová regionalizácia, typológia regiónov a výber rozvojových centier v podunajskom priestore.
- Súbor nástrojov presadenia realizácie zámerov projektov v podunajskom priestore.

Spracovanie súhrnných dokumentov bude vychádzať z generálnych riešení štyroch tematických okruhov, ktoré predstavujú základné funkčné komplexy:

- prírodné zdroje, ochrana a tvorba životného prostredia,
- humánne zdroje, sídelná štruktúra a kvalita života,
- doprava a technická infraštruktúra,
- hospodárska štruktúra.

Riešenie jednotlivých okruhov vyústi do finálnych dokumentov - generálnych sektorových schém, ktoré budú v rámci daného tematického okruhu vyjadrovať disponibilný potenciál, komplex riešení a špecifické realizačné nástroje.

Toto členenie je volené aj z toho dôvodu, aby sa v rámci ARGE Donauländer vytvorili predpoklady pre komunikáciu so špecializovanými pracovnými skupinami pre hospodársky rozvoj, dopravu a jednotlivé zložky životného prostredia.

Výhodou takto zvoleného postupu je, že pri zachovaní jeho komplexnosti je umožnené riešenie špecifických (parciálnych) problémov v rámci jednotlivých regiónov a celého podunajského priestoru. Výsledkom riešenia má byť členskými krajinami všeobecne prijatá koncepcia usporiadania vymedzeného územia tak, aby sa na jej základe vytvorili:

- predpoklady pre optimalizáciu územno-technických, sociálno-ekonomických a environmentálnych vzťahov územných jednotiek pozdĺž rieky Dunaj,
- pozdĺž rieky Dunaj vzájomne prepojené a vyvážené sídelno - hospodárske centrá rozvoja, ktoré budú pozitívne vplývať aj na rozvoj ostatného územia členských krajín,
- predpoklady pre vznik takého útvaru prepájajúceho územia naprieč Európou, ktorý bude pôsobiť ako stabilizátor vyrovnávania regionálnych disparít v jednotlivých členských krajinách nielen v územno - technickej, ale aj v sociálno - ekonomickej oblasti.

## 1.2 Potencionálny užívateľia výsledkov projektu

Výsledky plánovacích prác sú určené pre:

- vlády podunajských štátov a ich inštitúcie pri formovaní ich regionálnej politiky a vytváraní ekonomických predpokladov a podmienok pre realizáciu navrhovaných riešení,
- orgány verejnej správy na regionálnej a lokálnej úrovni ako súbor komplexných informácií pre ich rozvojové plány a plány usporiadania územia,
- podnikateľskú sféru pre zdroje informácií o podmienkach regionálnych trhov a možnostiach lokalizácie investičných zámerov z ohľadom na špecifické územno - technické a sociálno - ekonomické podmienky.

## 2. Regionálne vzťahy Bratislavy v rámci Slovenska, regiónu Viedeň - Bratislava - Győr a podunajského priestoru

Zmenou spoločensko politických podmienok regionálne vzťahy Bratislavy dostali nové dimenzie a to najmä bezprostredným kontaktom s hospodársky a spoločensky rozvinutým viedenským priestorom. Vytvárajú sa predpoklady vzniku silného regionálneho trhu a tým aj rozvoju aglomerizačných tendencií, ktoré v budúcnosti môžu viesť k vzniku metropolitného regiónu medzinárodného významu, prekračujúceho hranice súčasných štátov: Rakúska, Slovenska a Maďarska. Na základe predchádzajúcich analýz súčasných i perspektívnych funkčných vzťahov oboch veľkomiest k svojmu zázemiu je v štúdiách tohto priestoru región vymedzovaný územiami správnych jednotiek a to:

- **vo východorakúskej časti** mesto Viedeň  
okresy, Viedeň a okolie,  
Modling, Bruck a/L.Gänserndorf,  
Mistellbach, Hollabrun, Tulln, Korneuburg,  
Baden mesto Eisenstadt, Eisenstadt a  
okolie, mesto Wienerneustadt,  
Wienerneustadt a okolie, Neusiedl,  
Mattersburg
- **v západoslovenskej časti** kraje Bratislava, Trnava a Nitra,
- **v západomaďarskej časti** župa Győr

Analýzy uskutočnené v pracovnej skupine pre usporiadanie územia pracovného spoločenstva Argedonauländer ukázali, že tento priestor má významné väzby na siedmy dopravný koridor, ktorý tvorí rieka Dunaj

V európskom kontexte má skúmaný región rad originálnych komparatívnych výhod.

Medzi ne patrí najmä:

- poloha na európskych magistrálnych dopravných ťahoch a sieťach v západovýchodnom i severo-južnom smere,
- mnohoozvetvová ekonomická štruktúra s výrazným zastúpením terciálneho sektoru a v ňom najmä „hnacích“ odvetví, akými sú najmä vysoké školstvo, výskum, rozvinutie obchodu a finančné služby vytvárajúce predpoklady rýchleho prenosu a implantácie vysoko produktívnych technológií. Rýchle komunikačné spojenie regiónu s kľúčovými pólmi vedecko-technického rozvoja a zónami vysokej ekonomickej aktivity Európy násobí štrukturálne výhody regiónu a zakladá možnosti rýchleho ekonomického rozvoja
- priaznivé prírodné podmienky intenzívneho osídlenia s dostačujúcimi rezervami pôdch, vodných zdrojov umožňujúcich ich exploatáciu s prijateľnými nákladmi na technické vybavenie územia a udržanie ekologickej rovnováhy krajiny.

Skúmaný priestor so svojim spádovým územím je súčasťou ekonomicky i demograficky silného regionálneho trhu, ktorého viac ako 2-miliónové bipolárne jadro tvorí aglomerácia Viedeň - Bratislava a jej pôsobenie má dosah i na regióny v západnej časti Slovenskej republiky (kraje Trnava, a Nitra), na Maďarsko (Győr - Sopron) a južnú Moravu (Znojmo - Břeclav). Región ako celok predstavuje viac ako 4 mil. obyvateľov.

Hospodárska základňa a trh práce, ktoré v ďalšej časti budeme analyzovať je sústredený spravidla do výrobných území miest a priemyselných centier vymedzeného regiónu, vytvára výrobné zoskupenia kľúčových podnikov a je predpokladom pre inováciu technologických zariadení vo významných odvetviach strojárstva a energetiky a s nimi súvisiacimi službami. Súčasne sú tým vytvorené podmienky pre zakladanie vedeckých a technologických parkov a rozsiahlych kooperačných iniciatív i koordinačných väzieb celého hospodárskeho komplexu v širšom regionálnom poňatí.

Vzhľadom k tomu, že z hľadiska počtu obyvateľov, rozlohy i ekonomického potenciálu je rozhodujúca časť sústredená v rakúskej a slovenskej časti skúmaného regiónu (viac ako 90%), budeme sa v analýze zaoberať predovšetkým touto jeho časťou.

## 2.1 Hospodárska štruktúra

Súhrne možno hodnotiť sektorovú štruktúru Slovenskej časti regiónu B-W-G ako pomerne vyváženú v jej sekundárnej časti pri značnej nerovnováhe v primárnom a terciálnom sektore. Rozhodujúcimi odvetvami z hľadiska počtu pracovníkov v Slovenskej časti regiónu v roku 2000 boli priemysel (32,9%) a zdravotníctvo, sociálne služby, kultúra, školstvo, ktoré spolu s vedou a výskumom majú 24,2% podiel na zamestnanosti. Ďalšiu významnú skupinu tvorí obchod (17,8%), nehnuteľnosti, iné obchodné a technické služby (10,1%), doprava a spoje (7,7%), stavebníctvo (6,4%), poľnohospodárstvo, lesné a vodné hospodárstvo (6%). Menej významnými odvetvami sú správa a súdnictvo (4,4%), peňažníctvo a poisťovníctvo (2,5%). Rozhodujúce postavenie v uvedenej štruktúre má mesto Bratislava predovšetkým v stavebníctve (36,8%), doprave a spojoch (49,3%), obchode (42,6%), peňažníctve a poisťovníctve (74,6%), obchodných a technických službách (64,8%), vede a výskume (74,9%), zdravotníctve, kultúre a školstve (36,0%), správe a súdnictve (50,0%).

Ťažisko slovenského sektoru služieb je v Bratislave. Hlavné mesto je v zmysle svojej centrálnej funkcie dobre vybavené službami pre slovenské

susediace regióny. V dôsledku centrálného významu Bratislavy pre Slovensko je tu vnútroštátna koncentrácia služieb pre výrobné potreby čo však pre nedostatok presnejších poznatkov a ich kvality neumožňuje porovnanie s Rakúskom. Jedno sa však dá povedať s istotou: Bratislava je slovenské centrum vedy a výskumu. V meste Bratislava tvorí podiel zamestnancov s vysokoškolským vzdelaním (v počte 74 256 pracovníkov podľa cenzu 2001) nepomerne vysoký podiel zamestnanosti tejto vzdelanostnej skupiny na zamestnanosti kraja celkom (31,1 percent !!!). Pre porovnanie vo Viedni je zamestnaných 86.800 pracovníkov s vysokoškolským vzdelaním (12 percent pracujúcich).

Z uvedeného hodnotenia vyplýva, že v tejto časti regiónu ide o mnohodontnú ekonomickú štruktúru najmä v sekundárnom sektore s významným zastúpením vo všetkých okresoch a ďalej tiež s významným zastúpením terciálneho sektoru (predovšetkým v Bratislave meste a čiastočne i Trnave), kde najmä "hnacie" odvetvia akým sú vysoké školstvo, výskum, obchod a finančné služby, môžu v budúcnosti byť dobrým základom pre rýchly prenos a implantáciu vysoko produktívnych technológií.

Z hľadiska historického možno konštatovať, že sa vytvorila štruktúra, ktorá má dve základné charakteristiky. Na jednej strane Bratislava mesto sa vyznačuje progresívnou sektorovou štruktúrou s rozhodujúcou prevahou terciálneho sektoru a na druhej strane sú ostatné okresy Slovenskej časti regiónu, ktoré majú pomerne vysoký podiel zamestnanosti v primárnom sektore a nižší podiel zamestnanosti v terciálnom sektore.

V súvislosti s ekonomickou základňou tohto regiónu je vhodné uviesť ešte nasledovné skutočnosti:

- Západná časť Slovenska má mimoriadne postavenie a význam, ktorý je daný lokalizáciou hlavného mesta SR Bratislavy a blízkosťou významných európskych centier - Viedeň, Budapešť, Brno. Bratislavský kraj s centrom Bratislava je dominantný a reprezentuje značnú hospodársku silu aj s ohľadom na koncentráciu priemyslu, diverzifikáciu priemyselných odvetví a ich výkonnosť a efektívnosť a má potrebné zázemie v oblasti vzdelávania, výskumu, vývoja a služieb, ktoré sa prejavuje v dostatku kvalifikovaných pracovných síl a v posune zamestnanosti do terciárnej a kvartálnej sféry zahrňujúc tam finančný a bankový sektor.
- Najvyšší produkčný potenciál poľnohospodárskych pôd je a naďalej zostane na podunajskej nížine. Produkčná schopnosť poľnohospodárskych pôd je veľmi dobrá. Pôdy prevažne v juhovýchodnej časti územia sú reprezentované najúrodnejšími genetickými pôdnymi typmi.
- V tomto priestore sa nachádzajú aj ložiská ropy, zemného plynu, hnedého uhlia, ložiská štrkopieskov, tehliarskych surovín, stavebného kameňa. Bohaté sú ložiská zdrojov pitnej vody a termálnych prameňov.
- Región má z hľadiska zásobovania energiou dominantné a výlučné postavenie v Slovenskej republike. Sú tu sústredené najväčšie zdroje na výrobu elektrickej energie v areáli jadrových elektrární Jaslovské Bohunice, vodných elektrární Gabčíkovo, Kráľová a Madunice. Perspektívne možno počítať s ukončením prevádzky jadrovej elektrárne EBO V1 v Jaslovských Bohoniciach a s prevádzkou prvých dvoch blokov jadrovej elektrárne Mochovce.
- Územím prechádzajú aj plynovody, ktoré sa pri Plaveckom Štvrtku rozdeľujú na Brodské (do ČR) a na Vysokú pri Morave (do Rakúska).

Sektorovú štruktúru za maďarskú časť regiónu možno v porovnaní s vyššie uvedeným hodnotiť ako málo progresívnu s prevahou zamestnanosti v

sekundárnom sektore (56,2%), s pomerne vysokým podielom primárneho sektoru (18,4%) a nízkym podielom terciálneho sektoru (25,4%).

V maďarskej časti regiónu B-W-G má rozhodujúce miesto spracovateľský priemysel, ktorý na seba viaže 45,6% zamestnaných. Ďalšími významnými odvetviami sú poľnohospodárstvo, lesné hospodárstvo, poľovníctvo a rybolov (18,4%), obchod a autoopravníctvo (10,5%), doprava a spoje (8,6%) a stavebníctvo (6,7%). Ostatné odvetvia tvoria menej významnú časť, ide predovšetkým o odvetvia terciálneho sektoru.

Sektorová štruktúra rakúskej časti regiónu B-W-G je charakterizovaná rozhodujúcim postavením terciálneho sektoru, ktorý zamestnáva 61,5% pracovníkov. V sekundárnom sektore pracuje 31,3% pracovníkov a v primárnom 7,1%. Podobne ako v slovenskej časti skúmaného regiónu môžeme i v rakúskej časti pozorovať odlišné tendencie vo vývoji sektorovej štruktúry vo Viedni a v spolkovej krajine Niederösterreich. Vo Viedni rozhodujúca časť pracovníkov je zamestnaná v terciálnom sektore (70,46%) pri minimálnom podiele zamestnaných v primárnom sektore (1,84%) a nízkom podiele zamestnaných v terciálnom sektore (27,69%). V spolkovej krajine Niederösterreich sa sektorová štruktúra s podielom primárneho sektora (12,81%), sekundárneho sektora (35,24) a terciálneho sektora (51,94%) blíži k sektorovej štruktúre ostatnej časti regiónu B-W-G.

V Rakúskej časti regiónu rozhodujúci podiel v odvetvovej štruktúre má priemysel (23,8%), osobné sociálne služby a bývanie (25%) a obchod a skladové hospodárstvo (15,9%). Uvedenú štruktúru vo významnej miere ovplyvňuje mesto Viedeň, kde odvetvia predovšetkým terciálneho sektoru dosahujú vyššie hodnoty ako je priemer za rakúsku časť regiónu (napr. v osobných a sociálnych službách je zamestnaných 29,6% pracovníkov, v obchode 17,8%, ale v priemysle 21,1%).

Vo Viedni sú v prevažnej miere lokalizované priemyselné odvetvia s vysokou pridanou hodnotou. Vedúce postavenie má sféra zásobovania a technologická sféra s vysokohodnotným ľudským potenciálom. Všetky ostatné sféry boli viac či menej presunuté na vidiek (južná časť, Tulln). Túto progresívnu charakteristiku priemyslu vo Viedni sa však doteraz nepodarilo premietnuť do príslušného hospodárskeho rastu. V čase od roku 1900 do 2000 zrástla hrubá hodnota produkcie viedenského priemyslu priemerne ročne o 3,9 percenta, čo je podstatne pomalší nárast než je rakúsky priemer (5,4 percenta). Toto sa odzrkadľuje celkovo v regionálnom domácom produkte východného regiónu.

Vo všeobecnosti možno konštatovať, že terciárny sektor je v rakúskej časti priestoru dobre rozvinutý, podstatné pri tom je, že celé analyzované územie profituje z centrálneho významu Viedne ako hlavného mesta spolkovej krajiny. Veľký význam majú sociálno - verejné služby.

Mesto Viedeň má pre svoju centrálnu funkciu najvyšší stupeň terciarizácie v Rakúsku. V sektore služieb pracuje až 73,2 percent všetkých zárobkovo činných osôb. V medzinárodnom porovnaní miest sa ukázalo, že ponuka vysokohodnotných služieb pre výrobu je v oblasti high-tech nedostačujúca. Takáto ponuka je však v konkurencii metropol bezpodmienečne nutná na získanie postavenia v hornej časti výkonovej stupnice. Distribučný sektor a verejno - sociálny sektor v súčasnosti prevažujú v porovnaní so sektorom výrobným. To čo platí pre ostatné čiastkové regióny, platí pre Viedeň obzvlášť - v princípe má sektor služieb vo východnom regióne podstatný, a čiastočne dokonca nadpriemerný význam. Táto skutočnosť však neznamená, že nie je potrebná vyššia kvalita existujúcej ponuky daného potenciálu. Pritom je potrebné dbať predovšetkým na vytvorenie služieb pre výrobu, vzhľadom k tomu že tieto na jednej strane

zvyšujú konkurencieschopnosť v porovnaní s centrálnymi hospodárskymi regiónmi Európskej únie a na druhej strane zachovávajú miestne výhody.

V regióne B-W-G je v priemysle 2276 výrobných jednotiek z čoho je 62,1% v rakúskej časti, 28,4% v maďarskej časti a iba 17,3% v slovenskej časti. V rakúskej a slovenskej časti ide o stredné podniky (priemerný počet pracovníkov je okolo 1400) a v maďarskej časti ide v prevažnej miere o malé podniky (s priemerom 140 pracovníkov). Možno predpokladať, že v slovenskej časti postupnou privatizáciou sa priemerný počet pracovníkov na jeden podnik bude znižovať.

V rakúskej časti skúmaného priestoru existoval ešte prednedávnom hospodársky rozdiel medzi západom a východom. Hospodárstvo narastalo v minulosti v západných spolkových krajinách intenzívnejšie ako vo východných regiónoch. Pohraničný región s bývalými štátmi východného bloku bol po niekoľko desaťročí jednou z hlavných príčin pomalého hospodárskeho rozvoja. Priestor na aktivity a rozvoj hospodárskych aktérov bol veľmi obmedzovaný "železnou oponou". Územné smery trhovo-hospodárskeho rozvoja sa museli v porovnaní s inými miestami v Rakúsku vzdať regionálneho (a teda aj medzištátneho) rozširovania sa smerom na sever a na východ (bývalé Československo a Maďarsko).

Tento celkový obraz regiónu sa v posledných rokoch zmenil. Od polovice 80-tych rokov držia krajiny Dolné Rakúsko a Burgenland krok s dynamickým hospodárskym rozvojom západných spolkových krajín ako je Tirolsko alebo Salzburg. Vo všeobecnosti však zaostáva hospodársky rozvoj Viedne za rakúskym priemerom a teda aj za ostatnými susednými krajinami vo východnom regióne.

Hospodársky rozvoj Bratislavy a jej regiónu mal z hľadiska územných smerov rozvoja podobné bariéry ako viedenský priestor a to v smere rozširovania aktivít južným a juhozápadným smerom. Vo všeobecnosti sa však ukázal prechod od plánovaného hospodárstva na voľné trhové hospodárstvo ako dlhodobý proces (podobne ako aj v iných krajinách). Privatizáciu, disponibilita územných zdrojov, infraštruktúru, technológie, ľudský potenciál a kapitál nemožno posudzovať mimo tohto vývojového procesu.

Aj keď postupnou ekonomickou ekvalizáciou sa niektoré dnes existujúce výhody Bratislavy vytratia, rozhodujúce výhody dané najmä dostupnosťou koncentrovaných trhov pretrvávajú po dlhšie obdobie a ešte sa znásobia začlenením SR do spoločného trhu Európskej únie odstránením politicko - administratívnych bariér.

Z uvedeného stavu v sektorovej a odvetvovej štruktúre a väzieb v oblasti zamestnanosti a miezd vyplýva, že región B-W-G sa vyznačuje štruktúrou výrobných a nevýrobných činností, ktoré z hľadiska svojho charakteru môžu dosiahnuť v budúcnosti značný stupeň komplementarity. Prítom tu ide o ťažiskové priestory predstavované Viedňou a Bratislavou, kde je sústredený rozhodujúci ekonomický a intelektuálny potenciál skúmaného regiónu. Z tendencií tvorených súčasnými podmienkami ako i budúcim vývojom možno predpokladať, že na jednej strane príliš veľká koncentrácia Viedne, má vytvorené predpoklady na diverzifikáciu ekonomických činností do priestoru Bratislava - Győr. Na druhej strane intelektuálny potenciál, ktorý je komparatívnou výhodou slovenskej časti regiónu a to predovšetkým Bratislavy-mesta môže byť pretrvávajúcimi podmienkami predovšetkým v hodnotení práce priťahovaný Viedňou. Na tento vývoj môže mať vplyv i veková štruktúra obyvateľstva v jednotlivých častiach

skúmaného regiónu. Kým v bratislavskej časti regiónu je priemerný vek 33 rokov, v rakúskej časti je obyvateľstvo prestárlé.

Další faktor, ktorý môže vplývať na migráciu najmä kvalifikovaných pracovníkov s vysokoškolským vzdelaním je ich štruktúra. Zatiaľ čo v slovenskej časti regiónu je vysoký podiel pracovníkov s technickým a prírodovedným vzdelaním, potom v rakúskej časti regiónu ide v tejto skupine predovšetkým o pracovníkov spoločenskovedných odborov. Tieto podmienky v slovenskej časti skúmaného regiónu umožnia v budúcnosti v tomto priestore lokalizovať technicky a technologicky náročné činnosti.

Užšie hospodárske prepojenie v priestore - prepojenie národných trhov tovarov, služieb, kapitálu a práce v rámci regiónu W-B-G vyvolá pravdepodobne výrazné zmeny delby práce, rast konkurencie a prirodzenú hospodársku súťaž. Dá sa očakávať, že nová delba práce a prepojenie trhov bude pravdepodobne založené na súčasných komparatívnych výhodách jednotlivých strán.

## 2.2 Trh práce

Rozmer vnútorného pracovného potenciálu regiónu B - W - G predstavuje v súčasnosti cca 2 125 tis pracovných síl. Tento potenciál, ktorý by v prípade zintenzívnenia integračných väzieb mohol byť vzhľadom pre vytvorenie jedného z najmohutnejších pracovných trhov a hospodárskych megapriestorov Európy, je vo vzťahu k jednotlivým participujúcim štátom rozložený nasledovne:

Rakúsko 53,35%, Slovensko 30,35%, Maďarsko 7,05%.

Potenciálny trh práce, ktorý sa nachádza v priestore Bratislava - Viedeň - Győr sa vyznačuje dvoma protichodnými tendenciami. Tendenciou k integrácii pracovného trhu a tendenciou k pokračujúcej segmentácii. Dôvodom je popri dlhodobej politickej a hospodárskej izolácii, vedúcej k deformácii vzájomných hodnotových a cenových relácií, aj súčasný dopad hospodárskej politiky v ekonomike SR a MR na hospodársky vývoj ich regiónov.

Dochádza k ďalšiemu roztváraniu nožníc medzi cenou práce na Rakúskom trhu práce a cenou práce na národných trhoch práce susediacich východných krajín. Spolu s prudkým nárastom globálnej nerovnováhy hlavne na trhoch práce SR a MR je odlišná mzdová hladina zdrojom rastu sociálneho napätia v rámci priestoru B - W - G, čo z krátkodobého hľadiska bráni jeho užšiemu prepojeniu.

Hlavné mestá Viedeň a Bratislava majú vysoký počet pracovných príležitostí a vysokú absorpčnú schopnosť trhov práce, čo vyvoláva intenzívne pohyby za prácou a súčasne sú hlavnými cieľovými dochádzkovými centrami.

V Slovenskej časti regiónu v ponuke pracovných príležitostí dominuje Bratislava. V ostatných okresoch dopyt po práci podstatne prevyšuje ponuku pracovných príležitostí, čo dokumentuje skutočnosť, že zo susedných okresov odchádza za prácou v prevažnej miere do Bratislavy 61 937 pracovníkov (podľa census marec 2001).

Aj v rámci rakúskeho priestoru, predstavujú okresy krajov Niederösterreich a Burgenland najvýznamnejšie zdroje dochádzky do Viedne a sú považované za tradičné okresy s vysokou mobilitou práce. Z okresov Gänserndorf, Viedeň - okolie a z okresu Bruck/Leitha odchádza denne viac ako 50% obyvateľstva, ktoré aktívne vstupuje na trhy práce. Najdôležitejším cieľom je Viedeň, kam cestuje denne medzi 60% (Bruck/Leitha) a 90% (Viedeň-okolie) všetkých odchádzajúcich domácich pracovných síl.

V Maďarskej časti regiónu nie je evidentná dominantná sociálno-ekonomická pozícia jedného mesta. Funkcie mestských - vzájomne funkčne



previazaných centier plnia Győr - Moson a Sopron, ktoré sú tiež hlavným zdrojom ponuky pracovných príležitostí.

Atraktivnosť trhu práce B - W - G a hlavne trhu práce rakúskej strany, výrazne presahuje vymedzené, ako aj národné hranice. Hlavným zdrojom zamestnanosti cudzincov je takmer výlučne rakúsky priestor. Je to odraz nielen prirodzenej atraktívnosti (determinovanej cenou práce a absorpčnou schopnosťou) rakúskeho trhu práce a hlavne mesta Viedne, ale aj cieľavedomou politikou zamestnanosti realizovanou v jednotlivých krajinách. Kým v dôsledku očakávaného rastu nezamestnanosti v SR a MR, prijali vlády opatrenia na odbúranie zamestnanosti cudzincov, je zamestnanosť cudzincov na Rakúskej strane (vzhľadom na pomerne priaznivý vývoj konjunktúry a situácie na trhu práce) do určitej miery akceptovateľná.

Časť zamestnanosti cudzincov v rakúskej časti má charakter dennej dochádzky a súčasne ovplyvňuje regionálne rozdiely v národnostnom zložení zahraničných pracovných síl v jednotlivých okresoch Rakúska. Významne dochádzkové väzby existujú pozdĺž rakúskeho pohraničného pásma. Predovšetkým je to Burgenland, kde počet zamestnaných cudzincov výrazne vzrástol po roku 1990 a kde najvyšší podiel zamestnaných cudzincov majú práve pracovné sily zo susedných štátov. Odhad dennej dochádzky z Bratislavy do Rakúska je cca 8. tis. osôb. Časť pracovných síl pracuje pravdepodobne v Rakúsku ilegálne a časť dochádzky má pravdepodobne len nárazový nepravidelný charakter.

Naznačené tendencie na trhu práce v regióne B-W-G prinášajú so sebou popri potrebe ich riešenia vo vnútri regiónu i vonkajšie riziká. Podľa štúdie EMPIRICA, vypracovanej pre Komisiu európskeho spoločenstva možno očakávať v nasledujúcich 10 - 15 rokoch veľký migračný pohyb predovšetkým zo štátov nachádzajúcich sa východne a juhovýchodne od regiónu. Pritom táto migrácia môže ovplyvniť vývoj pracovného trhu v priestore B - W - G, nakoľko možno predpokladať, že pôjde o menej kvalifikovanú pracovnú silu. Za podmienky, že bude zachovaná existujúca hospodárska štruktúra predovšetkým v Slovenskej a Maďarskej časti regiónu, môže byť táto menej kvalifikovaná pracovná sila touto štruktúrou absorbovaná. Tento vývoj by na druhej strane túto štruktúru ďalej konzervoval, čo by nepriaznivo vplývalo a zásadne by sťažilo formovanie progresívnej štruktúry ekonomických činností v slovenskej a maďarskej časti regiónu. Preto bude potrebné v ekonomike Slovenska uskutočniť zásadné podporné opatrenia na jednotlivých úrovniach (štátnej, regionálnej i lokálnej) pre vytváranie ponuky pracovných činností, vyžadujúcich predovšetkým kvalifikovanú pracovnú silu.

### 3. Súhrnné zhodnotenie

Syntéza hodnotenia socio-ekonomického potenciálu zahrňuje najmä zhodnotenie komparatívnych výhod resp. bariér sociálno-ekonomického rozvoja sledovaného územia a to najmä z hľadiska využitia jeho:

- humánnych zdrojov daných vysokým podielom kvalifikovaných pracovných síl na produktívnej zložke obyvateľstva, disponibilnou výskumnou základňou a štruktúrou vysokého školstva pre zvládnutie vysokých technológií,
- primárnych zdrojov pre intenzívny rozvoj agro-priemyselného komplexu a masového cestovného ruchu.
- sekundárnych zdrojov daných založenou priemyslovou štruktúrou a dopravnou infraštruktúrou pre dynamický rozvoj najmä chemického, farmaceutického,

strojárenského, a elektronického priemyslu resp. ďalších odborov orientovaných na zvýšenie podielu vysoko sofistikovanej produkcie.

Súhrnne možno konštatovať, že v prípade hodnoteného územia ide o región s mimoriadne heterogénnym profilom. Kedysi "mŕtva hranica" so štátni bývalého východného bloku pozdĺž "železnej opony" vstúpila z historického hľadiska do rozvoja hodnoteného územia ako najdôležitejšia rámcová podmienka. Za významnú skutočnosť z tejto rámcovej podmienky možno považovať vysoký rozdiel mzdovej úrovne v Rakúsku a na Slovensku. Na hranici Rakúska príp. na vonkajšej hranici Európskej únie leží krajina s nízkou úrovňou miezd. Bratislava ako hlavné mesto Slovenska sa prezentuje ako miesto koncentrácie slovenského hospodárstva, čo sa týka produktivity aj kvalifikácie ľudského potenciálu. Naproti tomu je Viedeň veľkomesto medzinárodného významu a s veľkými šancami na získanie pozície transakčného centra medzi východom a západom (ako "Gateway-City").

Veľký význam Viedne pre rozvoj regiónu nesmie vzbudzovať mylný dojem, že v minulosti, súčasnosti a blízkej budúcnosti neboli, nie sú a nebudú silné vzájomné vzťahy medzi jednotlivými časťami regiónu. Ďalší rozvoj Viedne nemožno vidieť bez rozvojových zámerov a potrieb susedných regiónov. V nich sa plnia funkcie, ktoré nemôže splniť mesto. Z dopadov tejto regionálnej delby práce musí profitovať aj mesto aj vidiek. Obe časti regiónu sú vzájomne závislé - nepriaznivý vývoj na jednej strane mal a má za následok krátkodobé alebo dlhodobé nepriaznivé vývojové obdobia na strane druhej ("Gateway-Space").

V samotných regiónoch sú veľmi rozdielne vyvinuté subcentrá. Tieto regionálne subcentrá treba chápať ako užívateľov a pôvodcov ekonomického, sociálneho, kultúrneho a ekologického rozvoja: Ak má byť aglomerácia Viedeň, ktorá je pod usídlovacím tlakom (rast počtu obyvateľov, nedostatok plôch, ...) odbremenená, je potrebné posilniť regionálne subcentrá ("Gateway-Links").

Silné stránky regiónu možno súhrnne vidieť v jeho novej geoekonomickej polohe. Hodnotené územie ako región ("Gateway-Space") s aglomeráciou medzinárodného významu ("Gateway-City") má veľké šance stať sa "Gateway" Európy smerom na východ. Tieto šance možno využiť vtedy, ak sa bude môcť v rozvojových zámeroch aktérov, ktorí sú v regióne, presadiť regionálno-politický pohľad. Subcentrá ("Gateway-Links") majú v princípe potenciál funkcie nositeľa regionálnych rozvojových zámerov, ak sa podarí zhodnotiť dané slabé a silné stránky v regionálno-politickom kontexte.

Tieto skutočnosti vyžadujú vysokú potrebu kooperácie v rámci celého regiónu.

#### 4. Možnosti regionálnej spolupráce

Predovšetkým Bratislava a Viedeň sú svojim potenciálom nositeľom nových rozvojových možností. Obojstranná snaha o zvýšenie obchodnej výmeny a možnosti vzájomne výhodnej kooperácie budú založené hlavne na:

- **geografickej polohe regiónu** - na hranici doteraz pomerne izolovaných spoločenských a ekonomických systémov, na križovatke Dunajskej a severojužnej cesty, na významnom potenciálnom uzle transferu tovarov, práce a informácií v rámci procesu európskej integrácie,
- **mnohodborovej ekonomickej štruktúre**, ktorá z dlhodobého hľadiska môže pôsobiť ako stabilizačný faktor. Základným problémom je jednotlivé segmenty ekonomickej štruktúry pospájať vytvorením vhodných ekonomických,

inštitucionálnych i legislatívnych podmienok do racionálnych kooperačných väzieb.

- **sektorovej štruktúre regiónu**, ktorá je vysoko progresívna, zodpovedá tendenciám vo vyspelých ekonomikách. Rozhodujúci podiel má terciálny sektor (64,3% v slovenskej, 61,5% v rakúskej a 25,4% maďarskej časti). V rakúskej časti regiónu je vysoký podiel zamestnaných v obchode a finančných službách. Na slovenskej strane sa tento sektor prudko rozvíja čomu napomáha kvalifikovaný pracovný potenciál, ktorý v minulosti nebol dostatočne využívaný. Komparatívnou výhodou tejto časti regiónu je priaznivá veková a profesná štruktúra kvalifikovanej pracovnej sily pre ktorú je potrebné vytvoriť pracovné podmienky, aby neemigrovala mimo región.
- významnej **polohe na hranici západoeurópskeho a východoeurópskeho trhu**. Ekonomickú štruktúru v tomto priestore bude potrebné založiť na komparatívnych výhodách, predstavovaných intelektuálnym potenciálom, ktorým tento región disponuje. Zachovanie súčasnej ekonomickej štruktúry tým spôsobom, že kapitál vstupujúci do tohto priestoru bude i naďalej túto štruktúru petrifikovať, čo spolu s výhodnými dopravnými podmienkami môže vplývať predovšetkým na ďalší rozvoj sekundárneho sektoru s výrobou vyznačujúcou sa vysokou energetickou a dopravnou náročnosťou a s negatívnymi dopadmi na životné prostredie.
- významnom **inovačnom potenciáli** založeným na vedecko-výskumných a pedagogických aktivitách. Tento inovačný potenciál by sa mal stať základňou, na ktorej sa uskutočnia štrukturálne zmeny v regióne s využitím vhodných podnikateľských foriem.
- **kvalite a kvantite disponibilného pracovného potenciálu**. Región sa vyznačuje značným stupňom nerovnováhy na trhu práce. Táto nerovnováha sa prejavuje predovšetkým v roztváraní nožnic medzi cenou práce na rakúskom trhu a cenou práce na národných trhoch susediacich východných krajín. Rozdielna mzdová hladina môže byť zdrojom rastu napätia v regióne čo z krátkodobého hľadiska bráni prepojeniu jeho jednotlivých častí. Pomer priemernej mzdy v slovenskej a maďarskej časti regiónu k rakúskej časti môže v budúcnosti mať značný vplyv na mobilitu pracovnej sily v rámci regiónu ako i mimo neho nakoľko i iné európske centrá nasávajúce predovšetkým kvalifikovanú pracovnú silu sú v prijateľnej časovej dostupnosti (západné Rakúsko, Švajčiarsko, severné Taliansko, južné Nemecko). Tento proces sa urýchlil postupným prekonávaním jazykovej bariéry. To by však oslabilo predovšetkým inovačný potenciál regiónu. Je to jeden z ťažiskových problémov, ktorého neriešenie môže vo významnej miere ohroziť formovanie štrukturálnych zmien ako i sociálnych väzieb v regióne. Cieľom by malo byť vypracovať scenár krokov a podmienok ktoré by tento proces riešili v prijateľnom časovom horizonte (10 - 15 rokov). V tomto období zameranom na postupné vyrovnávanie podmienok v jednotlivých častiach regiónu zrejme pôjde popri využití bežných mechanizmov pôsobiacich v trhovej ekonomike i o využitie mechanizmov založených na inštitúcii bilaterálnych dohôd v rámci ktorých by bolo možné tento proces regulovať.
- **významnom podieli petrochémie** s väzbou na spracovanie jej produktov. Z hľadiska budúcnosti bude potrebné riešiť problém možnej kooperácie Viedne a Bratislavy.
- očakávanom pokračovaní **priaznivej konjunktúry rakúskej časti regiónu W-B-G** s pracovným trhom, schopným absorbovať pracovné sily zo širšieho zázemia,

- **zintenzívnení a dopĺňaní sa kapacít leteckej (Schwechat-Bratislava), lodnej** (dobudovaním Gabčíkova možnosť splavnenia úseku Dunaj po Bratislavu pre pobrežné morské lode a možnosť dopĺňania sa prístavov Bratislavy a Viedne), **železničnej a cestnej dopravy,**
  - vzájomne výhodnom dopĺňaní a **prepojení energetických sietí,**
  - **rozvoji malých, stredných a spoločných podnikov** na všetkých stranách národných hraníc a rast ich konkurenčnej schopnosti,
- S riešením vyššie naznačených možností spolupráce súvisí i **uplatňovanie regulačných foriem a nástrojov pohybu a alokácie kapitálu a práce** v priestore tak, aby sa orientoval do progresívnych činností (napr. rozvoj infraštruktúry, ďalších odvetví terciálnej sféry, vedecko-technické parky a pod.).

Snahy o efektívne využitie komparatívnych výhod jednotlivých častí regiónu W-B-G budú do značnej miery determinované tempom **funkčnej homogenizácie územia** regiónu danej najmä vývojom sídelnej štruktúry, dopravného vybavenia regiónu a úrovňou služieb, ktoré by mali vyrovnávať podmienky bývania a časovo prijateľnej dostupnosti pracovných príležitostí tak, aby nepokračoval proces sústreďovania ekonomických aktivít len do jadrových miest Viedne a Bratislavy, ale aby sa presadzoval proces sprevádzaný plošnou suburbanizáciou.

Z analýzy regionálnych vzťahov a postovania predovšetkým Viedne a Bratislavy v skúmanom priestore je možné odvodiť nasledovné scenáre ich ďalšieho formovania:

- **scenár I (aglomerácia Viedeň)** - ktorý vychádza z predpokladu voľného pôsobenia alokačných faktorov trhových mechanizmov, v tom prípade vzťah Viedne - Bratislavy i Györu môže mať skôr konkurenčný charakter. Vzhľadom na prevládajúci ekonomický potenciál východo-rakúskeho priestoru a atrakčnú silu Viedne v rámci Európskej únie, Bratislava i Győr sa logicky dostanú do polohy satelitných miest presadzovaním tendencie využitia humánnych a ekonomických zdrojov k doplneniu štruktúry viedenského priestoru, resp. využívania ich priaznivých územnotechnických podmienok k lokalizácii ekonomických aktivít, ktoré by vo viedenskom priestore narážali na lokalizačné, najmä ekologické bariéry. S týmto scenárom, ktorý do značnej miery už zodpovedá doterajším trendom, je potrebné reálne počítať. Proces aglomerizácie doteraz izolovaných sídelných štruktúr môže byť dost rýchly a perspektívne môže viesť k vzniku mestského regiónu, ktoré jadro by tvorila Viedeň.
- **scenár II (metropolitný región Viedeň – Bratislava)** - ktorý vychádza z predpokladu cieľavedomej kooperácie pri formovaní hospodárskej a sídelnej štruktúry tak, aby proces funkčnej homogenizácie priestoru viedol k vyrovnávaniu podmienok bývania, práce a pohybu obyvateľov regiónu. Dá sa očakávať, že nová delba práce a prepojenie trhov bude založené na súčasných komparatívnych výhodách jednotlivých strán. Snaha o spoločné využitie komparatívnych výhod by mala perspektívne viesť k sformovaniu polyfunkčného metropolitného regiónu, ktorého jadrá by tvorili Viedeň a Bratislava a ktorý by bol charakterizovaný rozvinutou suburbálnou i marginálnou zónou schopnou preberať na seba rad celoregionálnych funkcií s presadením tendencií, ktoré by mali zabrániť aditívnym aglomeračným procesom. Tento scenár je podmienený využitím regulačných mechanizmov zo strany orgánov verejnej správy, a preto musí byť tento proces zodpovedajúcim spôsobom inštitucionalizovaný.

Pri posúdení uvedených alternatív ekonomického vývoja vychádzame z hodnotových cieľov a kritérií žiadúceho sociálneho, kultúrno-spoločenského, ekologického a územného rozvoja.

Z aplikovania základných kritérií plnenia hodnotových cieľov na uvedené základné alternatívy ekonomického vývoja vyplýva jednoznačne pozitívnosť (synergický účinok) ekonomického trendu vymedzeného alternatívou **metropolitný región Viedeň - Bratislava**. Vyplýva to z toho, že táto alternatíva:

- lepšie zodpovedá kultúrno-spoločenskej, vedecko-technickej, riadiacej a správnej funkcii Bratislavy a Bratislavského regiónu a jeho sociálno-ekonomickému uplatneniu v nadnárodných vzťahoch a väzbách;
- zásadne rieši zložitú a vzájomne s hospodárskymi procesmi spätú hygienu prostredia priamo v zdrojoch jej ohrozenia (ekologizovania technologických procesov, znižovanie náročnosti na prírodné zdroje, znižovanie objemov odpadov, zlepšovanie hlukovej situácie, atď.), zatiaľ čo ekonomický trend alternatívy –aglomerácia Viedeň zakladá ďalšie kolízie priemyslu s podmieňujúcimi hygienickými normatívmi prostredia a vyhrocovanie ekologických a územných stretov a protichodných zámerov (bývanie a oddych v protiklade s rozvojovými zámermi „ťažkého priemyslu“);
- vytvára podmienky pre rozvoj činností terciárneho, resp. kvarcárneho sektora, čo dáva za účasti domáceho i zahraničného kapitálu lepšie predpoklady dotvorenia funkcií sídiel a dobudovanie deficitných zariadení občianskej vybavenosti;
- dáva základný predpoklad postupnej likvidácie v súčasnosti vyhranenej funkčnej segregácie miest a podstatného zvýšenia polyfunkčnosti mestského prostredia (spojenie bývania, oddychu a práce),
- umožňuje diferencovane s prihliadnutím na charakter prostredia a miestne záujmy dobudovať jednotlivé časti regiónu tak, aby sa postupne vytvorila širšia alternatívna ponuka pre uspokojovanie individuálnych a skupinových sociálnych záujmov;
- lepšie zodpovedá uplatneniu obyvateľstva Bratislavského regiónu z hľadiska jeho kvalifikačnej úrovne, zatiaľ čo alternatíva – aglomerácia Viedeň prehĺbi pretrvávajúce disproporcie medzi štruktúrou ponuky zamestnanosti a dopytom zo strany vekovo mladších skupín obyvateľstva regiónu, pričom môže dôjsť k ich odlivu s následnými deformáciami v demografickej štruktúre (starnutie obyvateľstva) a so všetkými dopadmi na sociálny, kultúrno-spoločenský a hospodársky charakter regiónu.

Vzhľadom na uvedené synergické efekty alternatívy **metropolitného regiónu Viedeň –Bratislava**, z hľadiska dlhodobého formovania regiónu a jeho širších väzieb, ako i napĺňania nárokov na kvalitu života obyvateľov regiónu, je v záujme regiónu preferovať vo využití svojho rozvojového potenciálu túto alternatívu možného rozvoja regiónu.

Preferovanie alternatívy metropolitného regiónu Viedeň – Bratislava bude podmienené zintenzívnením kooperácie medzi mestami Viedeň – Bratislava a regionálnymi centrami na rakúskej a slovenskej strane.

Základné inštitucionálne predpoklady sa na vládnej úrovni vytvorili zriadením medzivládnej komisie pre priestorové plánovanie v súčasnej dobe sa formujú dohody o cezhraničnej spolupráci na interkomunálnej i regionálnej úrovni. Vzhľadom na predpokladané obdobie vstupu SR do EÚ (rok 2004), bude potrebné k presadeniu alternatívy metropolitného regiónu prejsť už v súčasnosti na vyššie – inštitucionalizované formy cezhraničnej spolupráce. Na základe skúsenosti zo štátov EÚ je možné vhodne aplikovať formu Euroregiónu.

Uvedený proces bude zrejme dlhodobý a mal by mať dve etapy. V prvej etape ide o formy spolupráce susediacich miest, pričom plánovanie ich rozvoja vychádza z vypracovanej regionálnej koncepcie usporiadania územia, z ktorých by vychádzali generálne riešenia:

- využitia prírodných zdrojov a ochrany prírody,
- hospodárskej štruktúry,
- využitia humánnych zdrojov a organizácie osídlenia,
- dopravy a technickej infraštruktúry.

Z hľadiska strategických záujmov nielen Bratislavy, ale aj Slovenska je zrejmé, že by sa mala preferovať naznačená druhá alternatíva perspektívneho rozvoja, ktorá zaručuje využitie kvalifikovaných humánnych zdrojov, orientáciou na vysoké technológie s priaznivým dopadom na reštrukturalizáciu hospodárskej základne mesta a regiónu a s tým spojené zlepšenie ekologickej situácie.

## **Anotácia**

Príspevok sa zaoberá aktuálnymi problémami a možnosťami interregionálnej spolupráce v priestore Bratislava – Viedeň – Gyor. Metodologicky vychádza z prác uskutočnených v rámci projektu „Koncepcia spolupráce regiónov, miest a prístavov v podunajskom priestore“, ktorý sa rieši v rámci pracovného spoločenstva ARGE Donauländer. V príspevku je na časti podunajského priestoru – regiónu Viedeň – Bratislava – Gyor aplikovaná časť metodiky zameranej na hospodársku štruktúru. Vzhľadom k tomu, že viedenský a bratislavský región tvoria rozhodujúcu časť celého regiónu v príspevku je zhodnotená ich hospodárska štruktúra a základné problémy na trhu práce. V záverečnej časti sú uvedené základné smery možnej spolupráce s využitím komparatívnych výhod jednotlivých regiónov. Ďalej sú načrtnuté dve alternatívy možných foriem spolupráce viedenského a bratislavského regiónu. Základným predpokladom presadenia žiaduceho scenára budúceho rozvoja regiónu je aktivita cieľavedomé vytváranie predpokladov pre rozvoj predovšetkým inštitúciami verejnej správy.

## **Resumé**

V príspevku sú prezentované výsledky výskumu zameraného na možnosti cezhraničnej a interregionálnej spolupráce v priestore Bratislava – Viedeň – Gyor. Metodologicky vychádza z prác uskutočnených v rámci projektu „Koncepcia spolupráce regiónov, miest a prístavov v podunajskom priestore“. V príspevku sú metodologické východiská projektu aplikované na časť podunajského priestoru – regiónu Viedeň – Bratislava – Gyor.

## **Summary**

In this paper are described research results directly of the potential possibilities development of transfrontier and interregional cooperation of the regions in the area of the river Danube. The metodological starting pionts are from work on project „Conception of cooperatoin regions, towns, cities and ports in the area of the river Danube“. In ths paper are apply metodological starting point of this projct on the part of Danube development corridor – in the region Vienna – Bratislava – Gyor.

## Literatúra

1. Stratégia rozvoja hlavného mesta SR Bratislavy, Magistrát hl. m. SR, 2001
2. Koncepcia územného rozvoja Slovenska (KÚRS), Ministerstvo životného prostredia SR, Bratislava 2001
3. Koncepcia hospodárskeho a sociálneho rozvoja Bratislavského kraja, Krajský úrad Bratislava, 2000
4. Územný plán Veľkého územného celku Bratislavského kraja, Ministerstvo životného prostredia SR, Bratislava, január 1998,
5. Kolektív: Súhrnné zhodnotenie rozvojového potenciálu slovenskej a maďarskej časti podunajského priestoru, modelové riešenie projektu Ministerstvo životného prostredia SR, Bratislava 1998
6. Ján Pašiak-Peter Gajdoš-Lubomír Falťan: Územná, regionálna a lokálna problematika Slovenska, in: Slovensko 1997. Súhrnná správa o stave spoločnosti a trendoch na rok 1998, Editori: Martin Bútora, Michal Ivantýšyn, IVO, Bratislava 1998, s.484
7. Ľ. Falťan: Autonomy of the City in Central Europe. Bratislava, Institute of Sociology, Slovak Academy of Sciences, Bratislava, July-August 1995, p.14
8. W.Fend: Autonomy of the City in Central Europe. Vienna, Institute fur Konfliktforschung, Wien, July-August 1995, p.42
9. Tvrdoň a kol.: Koncepcia spolupráce regiónov, miest a prístavov v podunajskom priestore, modelové riešenie projektu za slovenskú časť územia, Ministerstvo životného prostredia SR, Bratislava 1996
10. Tvrdoň a kol.: Koncepcia spolupráce regiónov, miest a prístavov v podunajskom priestore (metodika projektu), Ministerstvo životného prostredia SR, Bratislava 1994

## Kontakt

doc. Ing. Jozef Tvrdoň, CSc.  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Katedra verejnej správy a regionálneho rozvoja  
Dolnozemska cesta 1, 853 32 Bratislava

# Aspekty medzinárodných platieb v globálnom konkurečnom prostredí

doc. Ing. Mgr. Renáta Vokorokosová, PhD.

---

## Úvod

Intenzita procesu globalizácie a internacionalizácie národných ekonomík zasahuje rôznou mierou do všetkých oblastí hospodárskeho života ekonomických subjektov. Rezultátom je na jednej strane zefektívnenie, akcelerácia a simplifikácia vzťahov medzi tuzemcami a cudzozemcami, na strane druhej sa prehlbuje ich vzájomná interdependencia, formuje sa nové konkurenčné prostredie, ťažko sa diagnostikujú a riadia novovznikajúce niekedy však už i jestvujúce rizikové faktory, modifikujú sa spôsoby komunikácie, obchodovania i platobného styku.

V rámci medzinárodného platobného styku sú prioritné vzťahy menového a finančného charakteru, ktoré bezprostredne súvisia s realizáciou medzinárodného obchodu. Vznikajú na úrovni rezidentov rôznych krajín, na úrovni štátov, či vzťahu k nadnárodným inštitúciám. Sú výsledkom zapájania krajín do medzinárodnej delby práce a využívania ich konkurencieschopnosti na svetových trhoch.

Komplexný vplyv na konkurenciu medzi národmi má v súčasnej novej ekonomike technologická revolúcia – počítače, telekomunikácie a internet. Stáva sa rozhodujúcou pri diagnostike faktorov konkurenčnej schopnosti krajín a kľúčovú úlohu bude zohrávať aj pri ich budúcom hospodárskom vývoji. Intenzívne vplýva i na vzdelávací proces.

## Teoretické východiska medzinárodných platobných vzťahov

História rozvoja spoločnosti je úzko zviazaná s vývojom obchodu. Jeho vznik ako dôsledok spoločenskej delby práce je spojený s existenciou rozvinutej tovarovej výroby. Dôsledkom vývoja tovarovo-peňažných vzťahov bolo vyčlenenie zahraničného obchodu, ako časti národného hospodárstva danej krajiny zahŕňajúcej časť sféry obehu, ktorý prekračuje jej štátne hranice a je jednou z foriem prepojenia národného hospodárstva krajiny s hospodárstvom svetovým [2, 3].

Vývoj vo svetovom ekonomickom prostredí dokazuje, že dynamický rozvoj delby práce a špecializácie intenzívne prekračuje národné hranice a núti krajiny aktívne vstupovať do tohto procesu. Na jednej strane sa prejavuje odklonom krajín od takého ekonomického systému, ktorý bol charakteristický samostatnosťou národných trhov vzájomne izolovaných uplatňovaním obchodných bariér, vzdialenosťou, časovým rozdielom, i kultúrou, na strane druhej speje k systému ich spájania do rozsiahleho globálneho trhového prostredia. Výsledkom je prispôsobenie požiadaviek, preferencií spotrebiteľov rôznych krajín určitému globálnemu štandardu. Svetové hospodárstvo speje teda k integrácii národných ekonomík do nadnárodného globálneho komplexu vyznačujúceho sa tesnejšími väzbami na mikro i makro úrovni. V 50. a 60. rokoch stimuloval globalizáciu predovšetkým medzinárodný obchod s tovarom [14, 7]. Jej hlavným akcelerátorom sa v 70. a 80. rokoch stal rozvoj medzinárodných finančných trhov. Hoci globalizáciu i v súčasnosti podporuje prudký rozmach obchodu a medzinárodných finančných transakcií, čoraz viac sa ťažisko presúva na zahraničné priame investície, medzinárodný transfer technológie a medzinárodnú menovú sústavu.



Medzinárodná menová sústava, ako forma organizovania peňažného obehu medzi jednotlivými krajinami vyjadruje teda menové a finančné vzťahy krajín navzájom a tiež vzťahy týchto krajín voči medzinárodným organizáciám. V súčasnej etape menovo-finančné vzťahy, okrem zabezpečenia plynulého rozvoja medzinárodných obchodných vzťahov umožňujú realizáciu peňažných a kapitálových tokov, najmä prostredníctvom finančných a bankových inštitúcií, fungujúcich v rámci medzinárodného, resp. regionálneho finančného trhu a platobného styku [15]. K transferu platieb dochádza v súvislosti s hospodárskymi, kultúrnymi, diplomatickými a inými vzťahmi. Uskutočňujú sa pomocou zložitého inštrumentária používaného na inkaso platobných prostriedkov z cudziny a úhradu platobných prostriedkov do cudziny. Majú javovú podobu devízového inkasa alebo devízovej úhrady s príslušným dopadom na platobnú bilanciu. Devízové inkasá a devízové úhrady potom tvoria matériu ekonomickej transakcie vo forme výmeny alebo transferu. V súčasnosti majú prevahu obchodné medzinárodné platby. Sú výsledkom globálneho ekonomického vývoja medzinárodných hospodárskych vzťahov a ukazovateľom miery prispievania jednotlivých krajín svetového hospodárstva do procesu celosvetového ekonomického rastu [10].

Medzinárodné platby tvoria vecný obsah medzinárodného platobného styku. V bezhotovostnej podobe predstavujú formy platobného styku v zahraničnom kontexte, ktoré vystupujú ako organizačné, metodické a technické úpravy platenia, a ktoré sa používajú pri jednotlivých platobných metódach [15]. V zásade ide o platby dokumentárne a nedokumentárne. Pri ich vlastnej realizácii sú doplňované často i o také platobné inštrumenty, ktoré svojím charakterom nepatria výlučne iba medzi bankové inštrumenty, ale ktoré zvyšujú funkcie základných bankových platobných metód. K takýmto patria napr. dokumentárne inkasá alebo akreditívny správdzané zmenkou.

Bilancia platieb predstavuje zosystematizovaný a parametrizovaný komplexný prehľad zahraničných vzťahov krajiny. V užšom slova zmysle ide o výkaz sprehľadňujúci jej ekonomickú konkurencieschopnosť na zahraničných trhoch prejavujúcej sa v konečnom dôsledku na jej finančných účtoch, resp. veľkosti devízových rezerv. Vypovedá o miere zapojenia krajiny do medzinárodnej delby práce, o disproporciách ekonomiky, tendenciách rozvoja trhu, ale aj zostrení konkurenčného boja medzi jednotlivými krajinami [13]. Platobná bilancia teda bezprostredne ovplyvňuje reprodukčný proces ekonomického celku. Vplýva na kurzové vzťahy mien, devízovo-zlaté rezervy, menový vývoj krajiny, zahraničnú zadlženosť, menovú a hospodársku politiku krajiny a proces medzinárodnej menovej sústavy. Navyše slúži na kompiláciu národných účtov krajiny vo forme hrubého domáceho produktu, avšak na komparáciu výkonnosti a životnej úrovne krajiny s inými krajinami si vyžaduje jednotnú metodiku zostavovania tak národných účtov, ako aj samostatnej platobnej bilancie [8]. Vypracováva ju Medzinárodný menový fond /IMF/, ktorý v súlade s vývojom ekonomických teórií a jednotlivých ekonomík kontinuálne vydáva vyvíjajúci sa manuál. Obsahuje pojmový aparát, definície, klasifikácie a konvencie. Takého normy boli publikované v rokoch 1948, 1950, 1961 a 1977. Posledné vydanie bolo realizované v roku 1993, známe ako tzv. Manuál Platobnej bilancie Medzinárodného menového fondu – piate vydanie.

### **Postuláty teórie konkurencieschopnosti**

Od začiatku 80.rokov vo vyspelých krajinách a od polovice 90. rokov v ostatných krajinách sa do ekonomickej terminológie dostáva termín *konkurenčná schopnosť*. Konkurencieschopnosť je však dynamický pojem. Snáď najťažšie je

prekonať v súčasnosti tradičný prístup ku definovaniu konkurenčnej schopnosti, ktorý zdôrazňoval význam obchodovania s tovarom.

Problematika konkurencieschopnosti krajín na svetových trhoch tvorí dnes základ najnovšej teórie medzinárodného obchodu, ekonomického rastu, pričom zdôrazňuje inovačné, reálnejšie ale aj rozdielne zdroje obchodovania a hospodárskeho vývoja v porovnaní s klasickou i neoklasickou teóriou medzinárodného obchodu [1,12].

Keďže nová teória postuluje podmienky pre ekonomický rast na tých istých zdrojoch ako rozvoj medzinárodného obchodu, je nevyhnutné v teórii ale i praktickom živote rozlišovať medzi komparatívnou a konkurenčnou výhodou. Zatiaľ čo prvá z nich skôr odráža podmienky dokonalej konkurencie, druhá je založená na moderných faktoroch pôsobiacich v podmienkach nedokonalej konkurencie.

Podstata termínu konkurencieschopnosti je obsiahnutá vo viacerých vedeckých prácach, napr. Aiginger, K. : *A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries*, alebo Gassmann, H.: *Competitiveness Policy: A new Agenda?*, alebo v práci Outrata, R.: *Competitiveness of Central European Countries on the Branch-commodity Level, alebo Structural Changes and Competitiveness in Slovak Industry*.

Genéza teoretického vymedzenia pojmu konkurencieschopnosť prechádzala v súvislosti s rozvojom a formami medzinárodného podnikania od skúmania pojmu vo vzťahu k medzinárodnému obchodu a obchodnej politike, až ku definovaniu vzťahu k priemyselnej politike, a procesu inovácií.

Teória konkurencieschopnosti sa postupne vyvíjala od prvých vedeckých štúdií, v ktorých sa termín konkurencieschopnosť ešte nevyskytoval, až po prepracované vedecké názory, ktoré postulovali význam a vplyv aj iných než výrobných faktorov na rast konkurenčnej schopnosti krajiny [11]. Už teória Davida Ricarda o komparatívnych výhodách sa môže považovať za základ teórie konkurenčnej schopnosti napriek tomu, že Ricardo ešte nevyužíval tento termín. 20 storočie bolo charakteristické rozmanitými názormi na tento problém. Kľúčovú úlohu v procese zvyšovania konkurenčnej schopnosti môže zohrávať aj súkromný sektor. Túto myšlienku neskôr aplikoval Peter Drucker na oblasť manažmentu. Robert Solow skúmal faktory rastu amerického hospodárstva v období rokov 1948 – 1982. V jeho práci sa do popredia dostáva presvedčenie o dôležitosti technologických inovácií a komplexného know-how v hospodárstve. Michael Porter vo svojej knihe *Konkurenčná schopnosť krajín* navrhol aplikáciu „diamantového prístupu“, ktorým poukazuje na systematické vzťahy medzi faktormi konkurenčnej schopnosti.

Súčasná veda sa pri skúmaní aspektov rastu konkurencie sústreďuje predovšetkým na „znanosti“ [9]. Z tohto dôvodu je potrebné konkurencieschopnosť sledovať v rôznych súvislostiach, ktoré sa navzájom ovplyvňujú. Konkurenčnú schopnosť ekonomiky tak možno chápať ako schopnosť dostatočne vyvážať tovary a služby s cieľom zabezpečiť vonkajšiu ekonomickú vyváženosť, ale súčasne zabezpečovať kontinuálny rast dôchodku na obyvateľa, dostatočnú úroveň využitia faktorov a ďalších sociálnych a environmentálnych cieľov. Je to teda schopnosť krajiny alebo firmy vytvárať relatívne viac bohatstva ako konkurenti na svetových trhoch. /Schwab, Porter, Sachs/ [12].

Názory ekonómov na konkurencieschopnosť na makroúrovni nie sú jednotné. Niektorí tvrdia, že úlohou štátu je predovšetkým vytvárať vysoký životný štandard pre ľudí. Nevyhnutným predpokladom je rast produktivity. Ako indikátor schopnosti krajiny participovať na medzinárodnom trhu sa niekedy v ekonomickej teórii považuje vývoj a stav bežného účtu platobnej bilancie. Ak je saldo obchodnej bilancie aktívne, je ekonomika konkurencieschopná [13, 4]. V niektorých prácach sa

možno stretnúť s pojmom konkurenčná budúcnosť krajiny, pričom sa za ekonomický úspech predpokladá efektívne využitie poznatkov, zručností a kreativity a ich pretavenie do tovarov a služieb vysokej pridanej hodnoty. Ako príklad možno uviesť zabezpečenie konkurenčnej schopnosti britskej ekonomiky. V tejto súvislosti sa zdôrazňuje potreba sústreďovania pozornosti na podporu inovácií, podnikateľskej kultúry, na tvorbu, transfer a využitie poznatkov, budovanie vedeckovýskumných kapacít, zvyšovanie znalostí a kvalifikácie pracovnej sily, vytváranie atmosféry učenia sa pracovníkov, podnikovej sféry i samotnej vlády. Na realizáciu týchto cieľov sa majú vytvárať verejno-súkromné partnerské vzťahy na úrovni jednotlivých sektorov a regiónov. Tie majú v praxi realizovať okrem iného teoretické koncepty rozpracované napr. Storperom, či Porterom (Sokol, 2002).

V skutočnosti je konkurenčná schopnosť krajiny závislá od mnohých faktorov. Jedným z nich je i etický systém krajiny [6]. Už v 19. storočí skúmal nemecký filozof Max Weber vzťah medzi kultúrou a ekonomickým vývojom vo svojom diele „Protestantská etika, protestantizmus a podstata kapitalizmu“. Krajiny nevstupujú do konkurenčných vzťahov iba pri obchodovaní s tovarom a službami, ale i systémom vzdelávania a etiky.

Diagnostika faktorov rozhodujúcich pre ekonomický rast a diskusie o zvyšovaní konkurenčnej schopnosti krajiny na svetovom trhu sa v 90. rokoch rozšírili i do transformujúcich sa krajín strednej a východnej Európy ako predpoklad ich aktívnych snáh participovať na procese medzinárodnej ekonomickej integrácie, keďže dlhodobá prosperita krajín s malým ekonomickým rozmerom, ale vysokou funkčnou otvorenosťou závisí od ich úspešného pôsobenia na zahraničných trhoch.

Na úrovni mikrosféry sa konkurenčná výhoda firmy spája so schopnosťou firmy produkovať výrobky alebo služby, ktoré sú pre zákazníka hodnotnejšie než produkty konkurenčné. Konkurenčná výhoda potom pramení zo zvláštnej hodnoty, ktorú je podnik schopný vytvoriť pre svojich zákazníkov. Táto hodnota je daná tým, ako zákazník oceňuje celkovú schopnosť produktu uspokojovať jeho potreby.

Cieľom hospodárskej politiky je z tohto pohľadu stabilizácia makroekonomického vývoja ako predpokladu kreovania vhodného prostredia pre zvýšenie konkurencieschopnosti ekonomiky. Koncept politiky konkurenčnej schopnosti potom akcentuje zvyšovanie efektívnosti ponukovej stránky ekonomiky v nových podmienkach globalizácie prostredia a efektívnom využívaní národne orientovaných zdrojov.

## **Genéza medzinárodných obchodných a platobných vzťahov SR**

V období rokov 1993 – 2001 zaznamenal HDP SR priemerné ročné tempo rastu 4,4% v s.c. Zahraničný obchod s tovarmi a službami rástol podstatne rýchlejšie /vývoz v s.c. ročne o 9,2%, dovoz v s.c. o 9,0%/. Saldo s výrobkami a službami bolo prebytkové iba v roku 1994 a 1995, v nasledujúcich obdobiach bolo už deficitné. Bežný účet platobnej bilancie dosahoval prebytok v roku 1994 a 1995, v ostatných rokoch bol deficitný. Nerovnováhu bežného účtu platobnej bilancie vyvolával celkový deficit zahranično-obchodnej bilancie. V slovenskom zahraničnom obchode bolo saldo zahraničného obchodu s tovarmi prebytkové iba v roku 1994. Vtedy sa pri bezprostrednom prekonávaní celosvetovej recesie jedna zo štrukturálnych nevýhod Slovenska – nadmerný podiel výroby polotovarov – stala jeho výhodou. Najvyšší obchodný deficit sa zaznamenal v rokoch 1996 – 1998 [17]. Vývoj deficitu slovenského zahraničného obchodu úzko súvisel s výškou hospodárskeho rastu, štruktúrou agregátneho dopytu a mierou nezamestnanosti, konkurencieschopnosťou Slovenska.

Pretrvávanie a hĺbka deficitnosti zahranično-obchodných vzťahov ekonomiky Slovenska je dôsledkom miery disproporcií medzi výkonnosťou ekonomiky na jednej strane a jej exportnou výkonnosťou a dovozovou náročnosťou na strane druhej. Ekonomická výkonnosť vyjadrená HDP na obyvateľa v USD je trvalo nižšia než svetový priemer /podľa údajov UNCTAD v roku 2000 72,6%/, avšak exportná výkonnosť hospodárstva Slovenska je trvalo vyššia než svetový priemer: v roku 1993 150% celosvetovej úrovne, v roku 1999 viac než 200% a v roku 2000 viac než 215%. Porovnateľné údaje o dovoznej náročnosti sú ešte vyššie. Z údajov je zrejmé, že vývoj ekonomiky Slovenska je vysoko závislý od zahraničných obchodných a finančných vzťahov.

Existujúca komoditná štruktúra zahraničného obchodu Slovenska je v súčasnosti determinovaná globálnym vývojom na svetovom trhu a je teda pod silným tlakom vonkajšieho i domáceho ekonomického prostredia. Pri výraznejších zmenách v štruktúre dovozu moderných strojov a zariadení, know-how, ktorá je na uskutočnenie celkovej zmeny nevyhnutná, sa predpokladá ďalšia deteriorácia výmenných relácií Slovenska. Vo vzťahu k platobnej bilancii je problém zníženia deficitu obchodnej bilancie a bežného účtu platobnej bilancie možné riešiť iba pri vzájomne kompatibilnom vývoji kapitálového a finančného účtu. Je potrebné intenzívnejšie zapojenie vonkajších zdrojov do riešenia celkových problémov medzinárodných platobných i obchodných vzťahov.

V slovenskom vývoze zaujímajú dominantné miesto tri odvetvia: strojársky priemysel, chemický, farmaceutický a gumársky priemysel a hutnícky priemysel, ktoré v roku 2000 zabezpečovali 73,9% celkového vývozu. Štyria najvýznamnejší vývozcovia reprezentujú viac ako polovicu slovenského vývozu. Základným problémom dlhodobu nízkej efektívnosti zahraničného obchodu je vysoká dovozná náročnosť priemyselnej produkcie, ktorá v podmienkach vyššieho hospodárskeho rastu vyvoláva nárast deficitu zahraničného obchodu. Je to spojené s nedostatočnou – nekonkurenčnou ponukou domácej výroby, ktorá sa premieta do zvýšených dovozov nielen polotovarov, ale aj finálnych výrobkov.

Výsledky roku 2001 svedčia o tom, že zlepšenie zahraničnoobchodnej bilancie SR v rokoch 1999 a 2000 bolo len prechodné. Zmeny realizované v danom čase neboli dostatočné na to, aby umožňovali udržanie deficitu obchodnej bilancie v prijateľných hodnotách aj pri vyššom tempe rastu ekonomiky. Obnovenie rastu domáceho dopytu vytvára tlak na dovoz a zvyšuje záporné saldo zahraničnoobchodnej bilancie. Hlavnými príčinami znižujúceho sa rastu vývozu sú spomaľujúca sa dynamika rastu hospodárstva našich najvýznamnejších obchodných partnerov, reštrukturalizácia niektorých výrobných odvetví, ako aj stabilizácia cien ropy na svetových trhoch. V roku 2000 došlo k výraznému nárastu cien ropy a plynu. Navyše slovenský export je málo diverzifikovaný, keď výrobky automobilového a oceľarskeho priemyslu tvoria takmer jednu tretinu vývozných komodít. Stabilnou súčasťou rastu slovenského vývozu sa v posledných rokoch stávajú stroje a elektrické stroje na záznam a reprodukciu zvuku. Okrem železa a ocele Slovensko každoročne vyváža aj ďalšie medziprodukty, ako sú papier, hliník, kaučuk, sklo, surové kože, vápno a cement, meď, koža a výrobky z nich.

Z analýzy teritoriálneho vývoja slovenského zahraničného obchodu je zrejmé, že podstatná časť obchodu sa v roku 2001 realizovala v rámci dvoch regionálnych blokov EÚ a CEFTA, vo vývoze 90%, v dovoze 72,3%. Agregáciou údajov o zvyšok Európy sa vývozný podiel zvýši nad hranicu 95%, dovozný podiel nad hranicu 90%.

Výsledky roku 2001 na druhej strane naznačujú, že aj táto orientácia stať sa členom EÚ nesie so sebou určité riziká [16]. Ide predovšetkým o problémy spojené

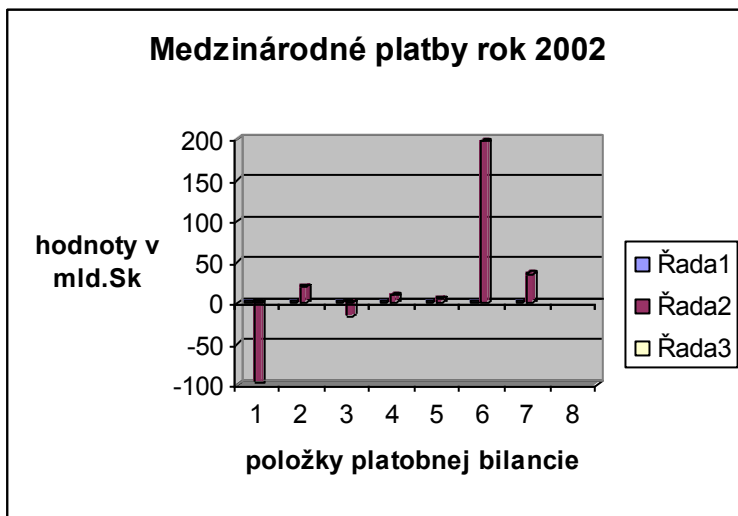
so zníženou exportnou výkonnosťou najdôležitejších exportných sektorov slovenskej ekonomiky. Jedným z dôvodov je spomínaný konjunkturálny pokles vývozu v dôsledku útlmu ekonomického rastu v krajinách prioritného exportného záujmu Slovenska.

Rizikom pre Slovenský export zostáva Nemecko, kde smeruje 25,7% súčasného slovenského exportu a kde sa očakáva rast HDP od 1% a výraznejšie oživenie sa očakáva až v roku 2003, na úroveň 2,7%. Lepšie vyhladky má v tomto smere druhý najväčší záujemca o slovenský tovar – Česká republika, kde smeruje 15,2% slovenského exportu. V ČR sa v tomto roku očakáva pokles HDP na 3,4%, ale v budúcom roku nárast na úroveň 3,9%.

V roku 2002 bol opäť vývoj na bežnom účte platobnej bilancie deficitný. Výrazná nerovnováha je dlhodobou udržateľná iba za predpokladu, že investície, ktorými je generovaná, budú v budúcnosti prinášať výnos na saturovanie deficitu. Jednou zo základných podmienok prekonávania zaostávania produktivity a konkurenčnej schopnosti, finančnej stabilizácie podnikov, nerovnováhy zahraničného obchodu a podstatne vyššieho využitia kvalifikačného potenciálu SR je i prekonanie štrukturálnej orientácie na výroby jednoduchšieho charakteru vrátane vytvárania podmienok pre optimalizáciu prínosu zahraničného kapitálu k tomuto procesu.

Nasledujúci graf zobrazuje vývoj medzinárodných platieb SR za rok 2002 podľa údajov aktualizovaného menového programu NBS podľa jednotlivých položiek platobnej bilancie.

#### Vývoj medzinárodných platieb v roku 2002



Zdroj: NBS. Aktualizovaný menový program

Legenda:

- 1 Obchodná bilancia
- 2 Bilancia služieb
- 3 Bilancia výnosov
- 4 Bežné transfery
- 5 Kapitálové transfery
- 6 Priame investície
- 7 Portfoliové investície

Podľa menového programu (MP) NBS sa deficit bežného účtu na rok 2002 predpokladal na úrovni 81,2 mld. Sk a prílev zdrojov na kapitálovom a finančnom účte na úrovni 178,3 mld. Sk. V 1.štvrtroku 2002 sa znížil objem dovozu o 2,9% a objem vývozu o 3,8%. Pokles vývozu bol dôsledok nízkej ceny ropy, ktorá sa premietla nielen vo vývoze surovín, ale aj niektorých chemických výrobkov, vyššieho dopadu recesie na vývoz polotovarov, predovšetkým železa a ocele, ale i ďalšieho oddialenia zvýšenia výroby v automobilovom priemysle.

Spolu s nízkou cenou ropy sa do poklesu dovozu nevyhnutne premietol aj pokles vývozu a pokles záujmu o dovoz strojov zo zahraničia. Vývoj zahraničného obchodu v 1. štvrtroku 2002 spolu so spresnením odhadov objemu vývozu a dovozu na celý rok viedli k miernemu zvýšeniu deficitu bežného účtu a jeho podielu na HDP v porovnaní s menovým programom 2002. V aktuálnom menovom programe kapitálový a finančný účet zahŕňal hlavne spresnenie privatizačných príjmov /za SPP, Transpetrol a Slovenskú sporiteľňu/ vrátane presunu privatizácie elektrických rozvodových sietí z roku 2003 do roku 2002. Aktualizácia menového programu (AMP) zahŕňala aj zvýšený prílev krátkodobého kapitálu podnikovej sféry, v súlade s vývojom a postavením pri financovaní deficitu bežného účtu v roku 2001. Odhady zahraničného obchodu vychádzali z predpokladu, že úroveň Sk sa v priemere za celý rok zhodnotí voči USD o 2,0%, pričom súčasná úroveň medzi USD a EUR bude zachovaná. Za splnenie predpokladov aktuálneho menového programu mal vývoz SR v roku 2002 dosiahnuť výšku 660,0 mld. Sk a jeho rast 8,1% . Hodnota dovozu v rovnakom období mala dosiahnuť 758,0 mld. Sk pri medziročnom raste o 6,2%.

Záporné saldo obchodnej bilancie malo dosiahnuť 98,0 mld. Sk a jeho podiel na HDP 9,5%. Bilancia služieb mala vzhľadom na výsledky v roku 2001 hodnotovo zvýšiť na 20,0 mld. Sk. V jej štruktúre sa predpokladalo zvýšenie čistých príjmov z cestovného ruchu a rastu deficitu iných služieb. V príjmovej časti cestovného ruchu sa nepredpokladal rast na devízových účtoch. Záporné saldo bilancie výnosov vo výške 16,9 mld. Sk a prebytok bilancie bežných transferov 9,0 mld. Sk by mali zostať nezmenené. V dôsledku uvedených zmien by sa deficit bežného účtu v menovom programe vo výške 81,2 mld. Sk, čo je 7,9% z HDP zvýšil v aktualizovanom menovom programe na 85,9 mld. Sk, čo predstavuje 8,3% z HDP.

Aktualizovaná predikcia kapitálového a finančného účtu predpokladala prebytok vo výške 244,4 mld. Sk, na rozdiel od menového programu, ktorý predpokladal prebytok na úrovni 178,2 mld. Sk.

Kapitálové transfery, ktorých výšku predpokladal menový program 2002 na úrovni 1 mld. Sk, boli spresnené na základe očakávaného prílevu prostriedkov prostredníctvom programu PHARE a programov EÚ na 5,0 mld. Sk. Celkový čistý prílev priamych zahraničných investícií by sa mal zvýšiť z pôvodných 149,0 mld. Sk na 198,4 mld. Sk v dôsledku niekoľkých významnejších zmien na strane privatizačných aktivít. Portfóliové investície boli v menovom programe na rok 2002 odhadované na úroveň 20,1 mld. Sk. V aktualizovanom menovom programe sa počítalo s navýšením na úroveň 35,4 mld. Sk na základe vývoja v prvých troch mesiacoch, keď dochádzalo k odpredaju zahraničných cenných papierov komerčnými bankami, ktoré boli nakúpené v roku 2001. Vysoké splácanie finančných úverov v roku 2001 indikovali aj vyššie splátky v roku 2002. Preto sa predpokladal prílev a odlev v rámci ostatného dlhodobého kapitálu za vyrovnaný.

Ako vyplýva z grafu, nerovnomerný vývoj je zrejmy predovšetkým v oblasti výkonovej bilancie (bilancia služieb a tovaru). Z tohoto pohľadu je potrebné hľadať nové možnosti konkurenčných výhod nielen vo vzťahu k identifikácii a následnému riadeniu exportného produktového radu pri súčasnom zohľadnení komparatívnych výhod komoditnej štruktúry zahraničného obchodu SR, ale aj proponovaním a

implementovaním nových foriem platieb ako adekvátnej reakcie na súčasné a nové výzvy v obchode a zúčtovaní.

## **Záver**

Analýzou jednotlivých účtov platobnej bilancie SR od roku 1993 – 2001, by nebolo možné zistiť indikátor konkurenčnej schopnosti v zahraničí. Možno očakávať znehodnotenie disponibilných časových radov jednorazovým prílevom zahraničných investícií súvisiacich s privatizáciou štátnych podnikov. V súčasnosti preto nie je možné prirovnávať takto vyjadrenú konkurencieschopnosť Slovenska s okolitým svetom.

Slovensko nebude schopné zvýšiť produkciu tovarov a služieb s vyššou pridanou hodnotou pri nezmenenom inpute bez nových myšlienok a ich aplikácie do výrobného procesu za predpokladu dostatočného objemu investícií na výskum a vývoj.

K výhodám Slovenska patrí na jednej strane vysoko kvalifikovaná pracovná sila, ktorá predstavuje súčasne nevýhodu v tom smere, že väčšia časť mladých vedcov odchádza a stáva sa súčasťou pracovnej sily zahraničia. Keďže sa inovácie v skutočnosti prejavujú vo forme investícií do ľudského alebo fyzického kapitálu, súčasťou inovačného procesu a konkurencieschopnosti Slovenska by malo byť aj kreovanie zdravého makroekonomického prostredia, ktoré by predstavovalo stabilný systém pre úrokové sadzby a infláciu, v ktorom by priemysel intenzívne napredoval. Inovácia bude aj naďalej spojená s adopciou nového procesu alebo produktu takže opatrenia zamerané na efektívne riadenie pracovných síl a produktových trhov by sa mali stať súčasťou inovačnej politiky.

Komparáciou ukazovateľov konkurencieschopnosti SR s hospodársky vyspelými ekonomikami sa diagnostikuje nedostatočná schopnosť odvetví sofistikovanej produkcie s vyššou mierou pridanej hodnoty presadiť sa na zahraničnom trhu.

Komplexné zlepšenie konkurenčnej schopnosti slovenskej ekonomiky spočíva v rozšírení modelu výrobového radu určeného na zahraničnú spotrebu o tie výrobky, ktoré dokážu prinášať vyššie výnosy z realizovanej produkcie. Vývoj zahraničnoobchodných relácií Slovenska ovplyvnili viaceré faktory [5]. Na strane vývozu sa prejavil najmä nižší dopyt v krajinách EÚ, kam smeruje podstatná časť vývozu SR. Spomalenie hospodárskeho rastu európskych ekonomík bol ovplyvnený aj recesiou v USA.

Slovensko je jednou z tých ekonomík, ktorej výkonnosť je podmienená prínosmi zo zahraničného obchodu. Svedčí o tom vysoká otvorenosť slovenskej ekonomiky, ktorá sa na jednej strane môže chápať ako konkurenčná výhoda, ale ktorá súčasne poukazuje na jej citlivosť na konjunkturálne výkyvy vo vonkajšom ekonomickom prostredí. Pri nevhodnej štruktúre zahraničnoobchodných tokov môže vysoká otvorenosť krajiny viesť k stratám národnej práce. Disproporcie môžu nastať za predpokladu, ak sa bude ocenenie domácich výrobných faktorov značne odlišovať od ich ocenenia v zahraničí. Export tovarov na báze cenovej konkurencie sa javí ako výhodný z pohľadu exportéra, avšak tento efekt je iba krátkodobý, pretože nemusí viesť k primeranej reprodukcii pracovnej sily a fixného kapitálu. Porovnávacie štúdie výkonnosti a konkurencieschopnosti našej krajiny na svetovom trhu vychádzajú z rôznych ukazovateľov. Je to napr. produktivita meraná jednotkovými nákladmi práce a efektívnosť medzinárodného obchodu meraná reálnymi výmennými reláciami zahraničného obchodu [5]. Navyše je možné pri analýzach vychádzať i z pomeru salda zahraničného obchodu k pridanej hodnote,

alebo z podielu vývozu na celkovom svetovom vývoze (stanovením indexov RCA, - Revealed Comparative Advantage, DCR – Domestic Costs Revenue) . Hoci sa tieto ukazovatele stávajú vo vyspelých krajinách bežnou štatistickou kategóriou, na Slovensku zatiaľ chýbajú niektoré dôležité štatistické informácie, ktoré by sa svojou vypovedacou schopnosťou o zahraničnom obchode a podiele Slovenska na medzinárodnej deľbe práce mohli stať vhodným zdrojom informácií pre jednotlivé podniky i širokú verejnosť. Nezverejňujú sa napr. ani indexy cien dovozu a vývozu.

Budúcnosť Slovenska v EÚ a Európskom menovom priestore bude závisieť od konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky s ohľadom na trvalý ekonomický rast.

Kľúčovými cieľmi Slovenska by sa preto mali stať

- rýchlejší hospodársky rast a dobiehanie rozvinutých európskych krajín,
- internacionalizácia ekonomiky ako celku v súlade s novým konceptom súťaživosti,
- rastúci podiel zahraničného obchodu pri udržiavaní vonkajšej ekonomickej rovnováhy ako faktora ekonomickej stability,
- plné a rovnoprávne členstvo v EÚ,
- zvýšenie produktivity práce.

Jednou z ďalších možností konkurenčných výhod popri už skôr spomínaných môže predstavovať sektor služieb vo väzbe na poskytovanie zahraničného platobného styku. Slovensko by sa mohlo stať jednou z prvých tranzitívnych krajín, ktorá by prakticky realizovala elektronický transfer a zúčtovanie všetkých typov digitálnych platobných inštrumentov poskytovaním outsourcingových služieb pre alternatívne platby s jasne vymedzeným legislatívnym prostredím. Navyše by bolo možné navrhnutú činnosť doplniť o efektívnejšie elektronické zúčtovacie služby platieb veľkých i malých hodnôt prostredníctvom čistého i hrubého zúčtovania v porovnaní s konkurenciou.

## **Resumé**

Vývoj v oblasti medzinárodných platieb SR odráža istým spôsobom úroveň konkurenčnej schopnosti Slovenska na zahraničnom trhu. Odzrkadľuje súčasný stav, ale i tendencie, možnosti ktoré so sebou prinesie plnoprávne členstvo SR v EÚ v procese kreovania globálneho obchodného i platobného prostredia. Z tohto pohľadu si príspevok kladie za cieľ nielen prezentovať dosiahnutú úroveň, ale poukázať i na nevyhnutné reakcie na budúce výzvy v inovačnom procese.

## **Summary**

This survey highlights aspects and paces of international payments under global competitive environment being under general and Slovak review. It argues for insights into different theoretical assertions of competitiveness and substance of international payments with a macro economic approach to their understanding, taking into consideration various constraints (e.g. export product structure) with regard to new challenges in e.g. entrepreneurship, business trends, global competition, legislation, payment and trade methods.

Príspevok vznikol v rámci riešenia projektu VEGA č. 1/9225/02



## Literatúra

1. AIGINGER, K.: *A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries*. Working Papers in European Industrial Policy. EUNIP, 1995, č. 3
2. BALÁŽ, P.: *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava: Sprint, 1997. ISBN 80-88848-08-3
3. BALÁŽ, P.: *Analýza niektorých vývojových faktorov ekonomiky SR vo vzťahu k jej konkurenčnej výkonnosti*. In: Podpora rastu exportnej výkonnosti – základ hospodárskej stratégie transformácie slovenskej ekonomiky. Bratislava: JAMEX, 1998, s. 12 – 23, ISBN 80-967910-0-1
4. FELDSTEIN, M.: *International Economic Cooperation*. Chicago: University of Chicago Press, 1988.
5. GABRIELOVÁ, H.: *Štruktúra zahraničného obchodu SR a vonkajšia ekonomická nerovnováha*. In: Podpora rastu exportnej výkonnosti – základ hospodárskej stratégie transformácie slovenskej ekonomiky. Bratislava: JAMEX, 1998, s. 57 – 78, ISBN 80-967910-0-1
6. HILL, CH.: *International Business- Competing in the Global Marketplace*. Irwin 1997. ISBN 0-256-27053
7. CHMELÍKOVÁ, Ľ.: *Obchod minulosť, súčasnosť, perspektívy*. Bratislava: EPOS, 2002. ISBN 80-8057-470-7
8. JANKOVSKÁ, A.: *Medzinárodné financie*. Bratislava: ES, 1994, ISBN 80-225-0543-7
9. KLAS, A.: *Vzdelanie a výkonnosť ekonomiky*. In: Ekonomický časopis, roč. 48, 3/2000, s. 247 – 267. ISSN 0013 – 3035
10. LIPKOVÁ, Ľ.: *Medzinárodné hospodárske vzťahy*. Bratislava: SPRINT vfra, 1997. ISBN 80-88848-26-1
11. LISÝ, J.: *Dejiny ekonomických teórií*. Bratislava: ELITA, 1996. ISBN 80-8044-005-0
12. OTRATA, R.: *Konkurenčná schopnosť a procesy konvergenie vo svetovej ekonomike*. In: Ekonomický časopis, roč. 48, 6/2000, s. 705 – 728. ISSN 0013-3035
13. REPKOVÁ, J.: *Konkurencieschopnosť a jej rast ako predpoklad úspešnosti a stabilizácie ekonomiky*. In: Rozvoj exportnej výkonnosti so zohľadnením vplyvu exogénnych rastových faktorov. Bratislava: JAMEX, 1999, s. 21 – 27. ISBN 80-967910-5-2
14. ŠÍBL, D.: *Medzinárodná ekonomická integrácia a Európska únia*. Bratislava: EKONÓM, 1998. ISBN 80-225-0891-8
15. TORMA, Š. – SIPKO, J.: *Platobný styk v medzinárodnom obchode*. Bratislava: ES Ekonomickej univerzity, 1994. ISBN 80-225-0568-4
16. Aktualizovaný menový program na rok 2002, NBS.
17. Správy ekonomického vývoja SR. NBS.

## Kontakt

doc. Ing. Mgr. Renáta Vokorosoková, PhD.  
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach  
Ekonomická univerzita v Bratislave

## K širším zahraničnopolitickým a bilaterálním slovensko – maďarským súvislostiam maďarského krajanického zákona

PhDr. Peter Weiss, CSc.

---

19. júna 2001 parlament maďarskej republiky schválil zákon o Maďaroch žijúcich v susedných krajinách. Táto kontroverzná právna norma, známa ako zákon o zahraničných Maďaroch alebo ako maďarský krajanický zákon, s veľkou intenzitou zasiahla do bilaterálnych vzťahov medzi Slovenskou republikou a Maďarskou republikou i do vnútroštátnych slovensko – maďarských vzťahov v SR. Zároveň vzbudila širšiu pozornosť v Európskej únii ako aj v Rade Európy.

Preto je dôležité analyzovať nielen proklamované ciele zákona, ale aj skutočné politické záujmy, ktoré stáli pri jeho zrode. O týchto záujmoch v pozadí vypovedá aj to, ako bol zákon o Maďaroch žijúcich v susedných krajinách prijatý.

### Spôsob prijatia

Slovenská republika a Maďarská republika v marci 1995 uzavreli zmluvu o dobrom susedstve a priateľskej spolupráci, v ktorej je zabudovaný mechanizmus jej implementácia v citlivej oblasti podpory národnostných menšín. **1** Maďarská strana tento mechanizmus nevyužila na prerokovanie sporných otázok ešte pred začatím legislatívneho procesu. V SR vyvolala osobitnú pozornosť skutočnosť, že prekladatelia zákona pred hlasovaním v parlamente MR zavádzali poslancov tvrdeniami, že obsah tejto normy konzultovali so susednými štátmi, pričom ich neinformovali o výhradách jednotlivých krajín. Napriek tomu, že návrh zákona, príčiny jeho prijatia a jeho ciele neboli žiadnym spôsobom s vládou SR, resp. MZV SR konzultované, vtedajší minister zahraničných vecí J. Mártonyi 9.5. 2001 v maďarskom parlamente tvrdil opak, odvolávajúc sa na konzultácie zo zástupcami koalíciej SMK. **2** Faktom, ktorý sa uvádza aj v Dôvodnej správe k návrhu vyhlásenia NR SR o Zákone o Maďaroch žijúcich v susedných krajinách, **3** je, že to bola slovenská strana, ktorá už 7. júna 2001 ešte pred prijatím uvedeného zákona zásadné výhrady v Aid memoire MZV SR a prostredníctvom štátneho tajomníka J. Chleba pri jeho odovzdávaní navrhla konzultácie, hoci takáto ponuka mala byť formulovaná Budapešťou. Aj v stanovisku delegácie Slovenskej republiky v Parlamentnom zhromaždení rady Európy k návrhu správy spravodajcu p. Erika Jurgensa o Zákone o Maďaroch žijúcich v susedných krajinách z júna 2002 **4** sa konštatuje jednostranný postup Maďarskej republiky pri legislatívnej úprave otázok týkajúcich sa občanov iných krajín, ktoré sa hlásia k maďarskej národnosti. Vzhľadom na charakter tohoto zákona, ktorého účelom je poskytnúť preferenčné zaobchádzanie občanom inej krajiny s úmyslom poskytovať im výhody aj na území ich domovského štátu, bol takýto postup v rozpore s duchom a literou základnej slovensko – maďarskej zmluvy a znamenal jej vážne spochybnenie. Podpora rozvoju jazykovej a kultúrnej identity príslušníkov maďarskej národnostnej menšiny by sa podľa základnej zmluvy mala diať prostredníctvom dvojstranných zmlúv v oblasti školstva, vedy, športu a mládeže a kultúry.

Zákon možno považovať aj za závažný prielom do dovtedy zaužívanej praxe bilaterálnej a multilaterálnej spolupráce v oblasti ochrany príslušníkov národnostných menšín. Vtedajšia maďarská vláda sa jednoducho rozhodla pre politiku dokonaných krokov a svojich partnerov postavila pred hotovú vec. Takýto

postup vždy vyvoláva v medzinárodných vzťahoch problémy a napätie. Stalo sa to i v prípade vývoja maďarsko – slovenských vzťahov. Maďarská vláda kalkulovala so silnou medzinárodnopolitickou pozíciou Maďarska, ktoré už bolo členskou krajinou NATO a patrilo k najúspešnejším kandidátom na vstup do EÚ. Možno sa len domnievať, že neverila, že SR si dokáže zásadne obnoviť šance na integráciu do EÚ a NATO v takom krátkom čase, ktorý uplynul po období hrozacej medzinárodnej izolácie. Určite však vsádzala na to, že kľúčové medzinárodné inštitúcie, t.j. EÚ a Rada Európy, budú vlády štátov susediacich s Maďarskom politicky tlačiť k dohode s MR a ku kompromisom, ktoré by zachovali podstatné zámery zákona.

Svedectvom, že členstvo v NATO a rýchlu integráciu do EÚ značná časť maďarskej politickej elity pochopila ako prostriedok na posilnenie svojho regionálneho vplyvu a základ pre politickú kalkuláciu, že si môže voči SR dovoliť politiku dokonaných krokov, sú výroky niektorých politikov. Opozičný poslanec Cs. Tabajdi, člen MSS, 19. apríla 2001 v maďarskom parlamente v rámci rozpravy o zákone o Maďaroch žijúcich v susedných štátoch povedal, „že bez maďarských menšinových organizácií a bez uspokojivého riešenia menšinovej otázky susedia MR nemajú šance na integráciu“ a že „Budapešť a Maďarsko dnes nie je možné obísť.“ A veľavravne dodal: „To je taká situácia, po ktorej maďarská republika tak dlho túžila.“ **5**

V. Orbán v júli 2001 označil Maďarsko za súčasť „hlavného európskeho prúdu“, čím dal najavo, že existujú krajiny, ktoré jeho súčasťou nie sú. Podľa svedectva Istvána Rippa, V. Orbán sa pri predložení kontroverznej normy do parlamentu spoľahol na to, že kým „predtým každú takúto maďarskú iniciatívu sprevádzalo podozrievanie, dnes je situácia iná ako Maďarsko zaujalo miesto v západnej Európe „a ubezpečilo v ťažkej chvíli, že je stabilizujúcim štátom priestoru.“ **6**

Preto sa podľa toho istého zdroja Zsol Németh, vtedajší štátny tajomník MZV MR, domnieval, že sa veci zmenili a povedal: „nie my musíme vysvetľovať v Bruseli, ale tí, ktorí s nami nesúhlasia, musia zdôvodňovať svoje názory.“ **7**

## **Politický účel a ciele**

Účel a politické ciele zákona o Maďaroch žijúcich v susedných štátoch sa stali, ako napísal R.Chmel „účinnou rozbuškou v pomaly už pokojných vodách vzťahov medzi Maďarskom a jeho susedmi“ **8** Kvôli politickej koncepcii, ktorej vyústením je, a kvôli konkrétnym cieľom, ktoré sledoval – krátkodobým i dlhodobým. Nim totiž zodpovedali aj zvolené právne nástroje a symboly uplatnené v texte zákona.

Keby základným zámerom vtedajšej maďarskej vládnej garnitúry bolo podporiť jazykovú a kultúrnu identitu príslušníkov maďarských národnoštátnych menšín, proti čomu nikto zo susedných krajín nemohol namietat', stačilo maďarskej vláde vyčleniť zo štátneho rozpočtu príslušnú sumu a na báze základných zmlúv sa so susednými krajinami dohodnúť na použitie týchto peňazí vo vzdelávacom procese a kultúrnych aktivitách Maďarov žijúcich v susedných krajinách.

Analytici sa zhodujú, že zákon je ďalším pokusom o nájdenie odpovede na trianonskú traumu. Napokon, netajili sa tým ani poprední maďarskí politici. Dali jasne najavo, že chcú nielen nadviazať na odkaz Józsefa Antalla, predsedu Maďarského demokratického fóra, ktorý v máji r. 1990 v povolebnej eufórii vyhlásil a neskôr zopakoval, že chce byť „v duši premiérom pätnástich miliónov Maďarov“, ale ho ja prekonať. Už v roku 1996 Zs. Németh ako zahraničnopolitický expert vtedy

opozičného Fidesz-u, **9** vychádzajúc z idey nedeliteľnosti maďarského národa, ktorú treba všetkými prostriedkami revitalizovať, vyhlásil, že jedným z prostriedkov tejto revitalizácie by mal byť aj euroatlantická integrácia, ktorá „predstavuje pre Maďarsko niečo viac ako pre stredoeurópske krajiny vo všeobecnosti, pretože ide na základe triezvej politickej kalkulácie o jedinú možnosť prekonania trianonskej traumy“. **10** Inak povedané, európska integrácia pre Fidesz znamenala aj a predovšetkým integráciu maďarského národa v zmysle odškodnenia a odčinenia Trianonu. Tomu zodpovedajúcim spôsobom Zs. Németh formuloval aj definíciu maďarského národného záujmu: „keďže hranice maďarského štátu a maďarského národa nie sú totožné, pojem národného záujmu zastrešuje spoločné záujmy maďarského štátu a maďarských spoločností za hranicami“. **11** Tento posun v klasickej definícii národného záujmu zavŕšil Zs. Németh konštatovaním, že k pôrodu spejúci inštitucionálny dialóg „nemôže zrodiť nič iné, než politickú reintegráciu maďarského národa bez zmeny hraníc“. **12**

11.9. 2000 tento blízky spolupracovník premiéra Orbána v televíznej besede otvorene vyhlásil: „Boli by sme radi, keby sme vedeli spracovať aj maďarskú trianonskú traumu. Nejestvuje iba menšinová trauma, ale celé Maďarsko má traumu Trianonu.“ **13** Vyslovil nádej, že „by Slovensko mohlo byť reláciou, na ktorej možno dokázať riešenie.“ **14** Za takéto riešenie označil „Európsku úniu, v ktorej sa hranice stanú imaginárnymi, v ktorej si prihraničné spoločnosti kultúrne, jazykovo a z hľadiska regionálneho rozvoja vyjdú znova v ústrety. Tomu hovoríme národné zjednotenie bez hraníc, toto je dôležitým cieľom maďarskej zahraničnej politiky.“ **15** V. Orbán išiel v riešení trianonskej traumy o pár mesiacov ešte ďalej. 20.8. 2001 pri príležitosti štátneho sviatku MR (Deň Sv. Štefana) povedal: „Doposiaľ znamenalo narodiť sa v Karpatskej kotline za hranicami Maďarska pre Maďarov trpký osud. Druhoradosť, opovrhnutie, vysmianie. Teraz vykonáme znovuzjednotenie maďarského národa ponad hranice.“ A dodal: „Budúcnosť sa začala.“ **16**

Idea spájania maďarského národa ponad hranice, ktorá v okolitých štátoch vzbudila rôzne výhrady a reminiscencie, je produktom širšej maďarskej koncepcie budúcej Európy. Podľa V. Orbána kým de Gaulle hovoril o Európe štátov, Helmut Kohl o Európe regiónov, „teraz my, Maďari, predkladáme na európsku diskusiu myšlienku, že budúca Európa má byť Európou spoločností, zaznamenajúc pod tým i národné spoločenstvo. O tom hovorí Zákon o Maďaroch žijúcich v susedných štátoch. To, čo je v zákone, patrí k hlavným európskym tendenciám“. **17**

R. Chmel v Orbánovej koncepcii Európy národných spoločností a Némethovej idey splynutia maďarsko – slovenských hraníc v EÚ vidí koncentrovanú „nielen podstatu maďarskej zahraničnej politiky v jednom dôležitom aktuálnom aspekte, ale aj jej historicko – psychologické a medzinárodnoprávne konotácie, s ktorými sa musia vyrovnáť predovšetkým susedia Maďarska“. **18** Zároveň v tomto prístupe vidí aj „isté zavŕšenie agendy, ktorú priniesol pred 12 rokmi do maďarskej politiky József Antall a Maďarské demokratické fórum. Ale najmä... ak nie záverečné, tak veľmi významné slovo v terapii trianonského komplexu.“ **19**

## Zavŕšenie agendy

V čom toto zavŕšenie agendy malo spočívať, presne vysvetlil Atila Várhegyi (vtedajší štátny tajomník Ministerstva kultúrneho dedičstva MR a poslanec za vládny Fidesz) 28.8.2001 v denníku Magyar Nemzet v článku príznačne nazvanom „Radikálna zmena v živote maďarstva.“ Tento politik po novom charakterizoval koncepciu znovuzjednotenia národa. Pojem „národná politika“ zamenil pojmom „národná integrácia.“ **20** Za duchovnú rovinu integrácie vyhlásil zjednotenie desať

miliónového malého maďarského národa s 15 miliónovým veľkým maďarským národom. Za cieľ „národného integračného programu“ označil „okrem iného to, aby sa k Maďarsku priradilo aj maďarstvo na pomedzí“ **21** (čiže tí Maďari, ktorí sa po Trianone ocitli mimo územia pôvodného veľkého Maďarska, teda na pomedzí). Vyslovil želanie, aby bolo len jedno „maďarstvo – západné.“ **22** A. Várhegyi jednoznačne potvrdil, že cieľom kabinetu V. Orbána je národná integrácia, a že „tento proces sa zavŕši vtedy, keď každá maďarský občan, ktorý žije mimo Karpatskej kotliny, dostane maďarské štátne občianstvo a keď každý maďarský občan dostane volebné právo.“ **23** [Rozumie sa v Maďarskej republike]. Rozdiel medzi Antalovou a Orbánovou politikou vymedzil A. Várhegyi nasledovne: pre Antalla „stotožniť sa s Maďarmi za hranicami a so západným maďarstvom bolo len morálnou, nie inštitucionálnou povinnosťou.“ **24** Zdôvodnil to tým, že Antall ešte nepokladal Maďarsko na začiatku 90 – tých rokov za dostatočne silné na vytvorenie inštitucionalizovaného 15 miliónového spoločenstva. **25** Podľa Várhegyiho „Viktor Orbán však už Rubikon prekročil. Dnes je celá národná politika o budovaní inštitucionalizovaného 15 miliónového spoločenstva.“ Várhegyi vysvetľuje, že to znamená, „že každý Maďar sa dostane (ak chce) do inštitucionalizovaného osobného vzťahu s maďarským štátom. Už to teda nebude otázkou duševného zväzku a pocitov, že čo má spoločné maďarský ministerský predseda s piatimi miliónmi Maďarov [t.j. tých, čo žijú mimo územia MR].Bude to inštitucionalizovaný vzťah.“ **26**

Konštatovanie, že po 80 - tich rokoch od Trianonu konečne dochádza k vytvoreniu právnych a inštitucionálnych väzieb medzi Maďarskom a maďarskými menšinami v susedných štátoch teda nebolo iba predvolebným heslom. Išlo o širší koncept maďarskej zahraničnej i vnútornej politiky, ktorý sa zhmotnil v prijatom Zákone o Maďaroch žijúcich v susedných krajinách. V maďarskom parlamente dostal 92 percentnú podporu. Stal sa tak súčasťou širšieho konsenzu maďarskej politickej elity. Tak v rámci MR ako i v rámci maďarsko – maďarských vzťahov, lebo obsah zákona bol konzultovaný a odobrený predstaviteľmi maďarských národnostných menšín v krajinách susediacich s MR.

### **Pokus o revíziu systému ochrany ľudských práv**

Súčasťou tohoto konceptu bola a je aj požiadavka zaviesť v Európe kolektívne práva menšín. Jednoznačne ju formuloval (aj napriek tomu, že medzitým sa kontroverzný zákon o Maďaroch žijúcich v susedných krajinách stal predmetom širokej kritiky v medzinárodnom spoločenstve) maďarský prezident F. Mádl. Vo vystúpení pred Európskom parlamentom povedal: „Verím, že je dôležité, aby sa menšinové práva v zjednotenej Európe rešpektovali. Želáme si udržať a posilniť vzťahy s Maďarmi žijúcimi v susedných krajinách. Kodaňské kritériá stanovené pre kandidátske krajiny obsahujú rešpektovanie menšinových práv. Zistili sme, že Charta základných práv EÚ nedefinuje kolektívne práva menšín. Je potrebné, aby sa kolektívne práva garantovali relevantnými nástrojmi.“ **28** Inými slovami, hlava maďarského štátu požiadala o revíziu celého systému ochrany ľudských práv, ktorý je zakotvený v dokumentoch Rady Európy a ktorý bol vybudovaný na právach jednotlivcov. Nie náhodou základný dokument rady Európy týkajúci sa menšinových práv sa nazýva Rámcový dohovor o ochrane práv príslušníkov národnostných menšín.

Preto základný medzinárodnopolitický a medzinárodnoprávny problém zákona o Maďaroch žijúcich v susedných krajinách spočíva v tom, že Maďarská republika sa jeho prostredníctvom pokúsila v Európe ojedinelé maďarské prístupy

k ochrane práv príslušníkov národnostných menšín vyplývajúce zo stále oživovanej trianonskej traumy univerzalizovať a nenápadne ich pretlačiť do celoeurópskej praxe. Preto maďarskej diplomacii tak záležalo a záleží na tom, aby bol sporný zákon akceptovaný v SR aspoň do vstup MR a SR do EÚ. A preto sa pri prezentovaní zákona sústavne opakovala formulka, že zákon, zodpovedá „medzinárodným požiadavkám praxe ochrany menšín“. **29** Napokon, aj preambula schváleného zákona obsahuje formuláciu „so zreteľom na eurointegračné úsilie Maďarskej republiky, na rešpektovanie zásad ľudských práv a na základné princípy ochrany menšinových práv medzinárodnými organizáciami, predovšetkým Radou Európy, ako aj Európskej únie, vzhľadom na všeobecne prijaté pravidlá medzinárodného práva a na Maďarskou republikou prijaté medzinárodné právne záväzky.“

### **Ekonomické záujmy**

Zaujímavo formulované ciele zákona možno nájsť aj v článku Andrása Kleina, pracovníka MZV MR. Autor v ňom hovorí, že v záujme toho, aby príslušníkovi národnostnej menšiny jeho národnosť nepriniesla nevýhody, „jednou z možností je, že daný štát“ [t.j. country of origin alebo materská krajina] „bude pokladať svoje menšiny v pravom slova zmysle za štátotvorný faktor.“ **30** Preto podľa A. Kleina „potrebujú zahraniční Maďari aj prítiažlivú silu materskej krajiny.“ **31** Tá sa zakladá najmä na tom, že „z hľadiska ekonomických ukazovateľov a životnej úrovne je Maďarsko trvalo pred Rumunskom a Ukrajinou. Seriózny predstih získalo voči Juhoslávii v dôsledku tamjšej vojny) aj voči Slovensku (ktoré pribrzdila Mečiarova éra). To už samo znamená seriózny základ pre zachovanie maďarskej identity..., ale samo osebe to ešte nestačí.“ **32**

A. Klein poukazuje na riziko, „že prítiažlivosť materskej krajiny môže skôr či neskôr viesť k vystaňovaniu a tým nepriamo aj k ďalšej asimilácii tých, čo ostali.“ **33** Význam dobre fungujúceho zákona o zahraničných Maďaroch vidí v tom, že prostredníctvom rôznych podpôr uplatniteľných v rodisku materská krajina pomáha Maďarom za hranicami, ktorí si chcú zachovať svoju identitu tým, že môžu „participovať na výhodách plynúcich zo situácie materskej krajiny tak, že pritom neopustia svoju domovinu.“ **34** Ďalším významným účinkom zákona má podľa A. Kleina byť to, že pomôže „zorganizovať vnútorné hlasovanie potrebné na... zachovanie a obnovu“ zahraničných maďarských organizácií. A to tým, že prekoná hlavnú prekážku, ktorou je „neexistencia hodnoverného zoznamu voličov.“ **35** Lebo, ako tvrdí autor, „dobře fungujúci zákon... predpokladá, že prostredníctvom vydávania potvrdení môže za niekoľko rokov vzniknúť overený zoznam tých, ktorí sa dobrovoľne hlásia za Maďarov, a na základe toho by sa dali uskutočniť aj vnútorné voľby.“ **36**

Iným účelom zákona je „existencia silnej maďarskej komunity za hranicami potrebná pre bezpečnosť a blahobyt občanov Maďarska.“ **37** A to jednak tým, že táto existencia „znamená nadhodnotu aj pre nás a výrazne prispieva k nášmu duchovnému bohatstvu“, **38** ako aj tým, že „občania Maďarska môžu vďaka Maďarom žijúcimi za hranicami participovať na výhode aj v inej, menej citovo podfarbenej forme.“ **39** Ide o ekonomicko - obchodné kontakty malých a stredných podnikov z Maďarska v prihraničných oblastiach. A Klein dôvodí, že, „pre realizáciu ich plánov je výhodné, že sa... môžu v susedných krajinách pohybovať v známom jazykovom a kultúrnom prostredí. Takýmto spôsobom k rozvoju maďarskej ekonomiky prispievajú aj Maďari žijúci za hranicami, čiže sa maďarským podnikateľom... oplatí investovať do zachovania menšinových spoločenstiev.“ **40**

A Klein upozornil aj na ďalší aspekt zákona o Maďaroch žijúcich v susedných krajinách, o ktorom sa dovtedy veľa nehovorilo. A tým je riešenie nedostatku pracovných síl. Keďže „obyvateľstvo východného Maďarska odmieta potrebnú vnútornú mobilitu,... nedostatok pracovnej sily v Budapešti a západnom Maďarsku nemožno úplne sanovať pracovnou silou z východného Maďarska“, píše A. Klein a dodáva: „Táto núdzová situácia by sa dala riešiť aj tak, že chýbajúcich pracovníkov by materská krajina z časti nahradila Maďarmi spoza hraníc.“ **41** Maďarsko chce takýmto spôsobom znížiť „možnosť vzniku spoločenských napätí vyplývajúcich z vysokého počtu zahraničných pracovníkov, ako je to v západnej Európe“. **42** Zároveň chce Maďarsko v súvislosti s pracovným trhom podľa autora získať aj druhú výhodu: „pre zahraničnú Maďarskú pracovnú silu, ktorá tu doteraz nezávisle od zákona pracovala načierno, by sa otvorila možnosť pracovať legálne, čo zníži škody, ktoré spôsobuje ilegálna práca pre štátny rozpočet.“ **43**

### **Mäkký iredentizmus**

Toto komplexné chápanie cieľov zákona o Maďaroch žijúcich v susedných krajinách vyvracia tvrdenia, že ide iba o podporu jazykovej a kultúrnej identity príslušníkov maďarskej národnostnej menšiny na Slovensku a že EÚ by mala mať záujem o takúto stabilizáciu stredoeurópskeho regiónu. Tamás Bauer, poslanec maďarského parlamentu za Zväz slobodných demokratov, skutočné ciele tohoto zákona označil v článku, ktorého názov znie Mäkký iredentizmus alebo menšinové práva. Autor spochybňuje práve základný cieľ zákona – vytvoriť verejnoprávnu väzbu medzi maďarským štátom a občanmi maďarskej národnosti s susedných krajinách. Tvrdí, že „nie je v súlade s európskymi právnymi princípmi ani maďarskou ústavou, aby maďarský štát v pracovnej alebo zdravotníckej oblasti rozlišoval medzi občanmi susedných krajín podľa toho, či sú Maďari, Slováci, Rumuni a pod.“ **44** Upozorňuje, že zástancovia zákona o zahraničných Maďaroch „by chceli dať Maďarom žijúcim ako menšina právo „občanov národa“, čo sa nedá zosúladiť s logikou organizovania štátov, prijatou v západných liberálnych demokraciách.“ **45** Zákonom podľa neho vzniká „obmedzené právne spoločenstvo, ktorým... maďarský štát v istom bode rozšíri svoju právnu účinnosť na maďarské obyvateľstvo susedných krajín. A takisto rozšíri svoju právnu účinnosť aj v ďalšom bode, keď v susedných krajinách zriadi inštitúciu, ktorá poskytne odporúčania potrebné na vydanie preukazu.“ **46** Túto koncepciu „reintegrácie“ a potom „znovuzjednotenia maďarského národa bez zmeny hraníc“, ale v inštitucionálnej podobe na základe zákona o zahraničných Maďaroch T. Bauer preložil do jasného politického jazyka: „iredentizmus bez územných nárokov.“ **47**

Proti tomuto politickému cieľu Zákona o Maďaroch žijúcich v susedných krajinách T. Bauer ponúka maďarským menšinám inú perspektívu – integrovať sa do politického spoločenstva svojho štátu ako Maďari, podobne ako sa integrovali južnotyrolskí Nemci alebo Švédi vo Fínsku. Podľa T. Bauera ide o „zachovanie jazykového a kultúrneho prostredia menšiny a jeho rozvíjanie prostredníctvom dvojjazyčnosti, maďarských kníh a televízie, maďarského vzdelávacieho systému a kultúrnych inštitúcií a toho, že maďarský štát to všetko podporuje – diplomatickými prostriedkami, štedrými financiami, odborníkmi, inštitucionálnym doškoľovaním, satelitným televíznym vysielaním, šírením dostupnosti internetu a pod.“ **48** Táto podpora jazykovej a kultúrnej identity sa má podľa T. Bauera uskutočňovať prostredníctvom základných zmlúv medzi susednými krajinami. Dôvod pre poskytovanie takejto podpory vysvetľuje jednoznačne a zrozumiteľne: „Pretože aj ja pokladám za utrpenie ak je niekto nútený sa asimilovať.“ **49**

## Záver

Nezlučiteľnosť týchto dvoch koncepcií riešenia postavenia maďarských národnostných menšín bola taká zrejmalá, že pôvodná koncepcia zákona narazila na silný odpor tak v Európskej únii, aj v Parlamentnom zhromaždení Rady Európy ako aj u susedov Maďarskej republiky, najmä na Slovensku a v Rumunsku. Napokon došlo k novelizácii zákona po výmene vlády v Maďarskej republike. Maďarsko uzavrelo dohodu s Rumunskom o spôsobe uplatňovania zákona na území Rumunskej republiky. Slovenská republika odmietla uzavrieť takúto dohodu a akceptovať uplatňovanie otvorených i skrytých zámerov zákona na svojom území a dosiahla, že rokovania o spôsobe podpory jazykovej a kultúrnej identity príslušníkov maďarskej národnostnej menšiny sa presunuli na pôdu zmiešanej komisie, ktorá vznikla na základe bilaterálnej zmluvy z r. 1995. Úsilím SR je, aby sa podpora, zachovanie a rozvoj jazykovej a kultúrnej identity slovenskej národnostnej menšiny žijúcej na území Maďarska a maďarskej národnostnej menšiny žijúcej na území Slovenska upravila v Dodatkovom protokole k Dohode medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Maďarskej republiky o spolupráci v oblasti kultúry, školstva, vedy, športu a mládeže, ktorá vznikla na základe Zmluvy o dobrom susedstve a priateľskej spolupráci medzi MR a SR.

Keďže agenda obsiahnutá v maďarskom krajaňskom zákone je dlhodobou agendou maďarskej diplomacie, po prípadnej zmene mocenských pomerov v ďalších parlamentných voľbách v Maďarsku sa môžu pôvodné politické ciele zákona opäť dostať do hry. Preto je dôležité tieto ciele dôkladne analyzovať.

## Poznámky

1. v článku 5 Zmluvy sa zmluvné strany zaväzujú, že „v záujme realizovania cieľov tejto zmluvy, vytvoria v každej oblasti spoločného záujmu zodpovedajúci rámec pre spoluprácu“ a „budú uskutočňovať v rôznych úrovniach pravidelné konzultácie“ (Pozri zmluva 115/1997 Z.z., Zmluva o dobrom susedstve a priateľskej spolupráci medzi Slovenskou republikou a Maďarskou republikou, Uverejnené v Zbierke zákonov č. 53/1997 strana 718, <http://jaspi.justice.gov.sk>, stránka č. 2) Na výkon záväzkov obsiahnutých v článku 15 Zmluvy bolo v súlade s Protokolmi k Zmluve vytvorená zmiešaná komisia pre záležitosti menšín. Tá sa poslednýkrát pred prijatím zákona stretla 29. septembra 1999 v Bratislave a zámer prijať krajaňský zákon ako nástroj na podporu kultúrnej a jazykovej identity príslušníkov maďarskej národnostnej menšiny nebol predmetom jej rokovania.

2. Pracovný návrh zahraničnopolitickej argumentácie, resp. pozície diplomacie SR voči Zákonu o zahraničných Maďaroch pre štátneho tajomníka J. Chleba, ktorý bol daný k dispozícii poslancom NR SR pri príležitosti prerokovania Zákona o zahraničných Maďaroch v Zahraničnom výbore NR SR 29.11.2001, s.3

3. Dôvodná správa k návrhu vyhlásenia NR SR k Zákonu o Maďaroch žijúcich v susedných krajinách, Návrh Zahraničného výboru národnej rady Slovenskej republiky na prijatie vyhlásenia národnej rady slovenskej republiky o Zákone o Maďaroch žijúcich v susedných krajinách, Bratislava, december 2001, s.1

4. Position of the delegation of the slovak Republic to the Parliamentary Assembly of the Council of Europe regarding the draft report of rapporteur Erik Jurgens on the act on Hungarians Living in Neighboring Countries (Hungarian Status Law ), Bratislava 2002, s.1



5. Analýza aktuálnych problémových otázok medzi Sra MR spracovaná pre predsedu Zahraničného výboru NR SR z teritoriálnych                      MZV                      SR, 19.10.2001,s.7.
6. Ripp, I.: Körkörös támadás. Heti Világ gazdaság (Kruhový útok, Týždenník svetové hospodárstvo) 2001, č. 31, s.8
7. Tamtiež
8. Chmel, R.: Maďari v Európe, Občianska spoločnosť, október 2001/10, s.34 Zväz mladých
9. Fidesz – Fiatal demokrták szöbetsége
10. Németh, Zs.: Kiölpolitika és nemzeti érdek, Pro minoritate (zahraničná politika a národné záujmy) Pre minoritate, leto, s. 7
11. Tamtiež, s.7
12. Tamtiež, s. 8
13. Heti Hirmoudé, Duna TV (Týždenné spravodajstvo, TV Dunaj) 29.7.2001
14. Tamtiež
15. Tamtiež
16. Pozri Analýza aktuálnych problémových otázok medzi SR a MR spracovaná pre predsedu zahraničného výboru NR SR Z teritoriálnym odborom MZV SR, 29.7.2001
17. Chmel, R.: tamtiež, s. 36
18. Tamtiež
19. Tamtiež
20. Pozri Analýza aktuálnych problémových otázok, s.5
21. Tamtiež, s. 5
22. Tamtiež, s. 5
23. Tamtiež, s. 5
24. Tamtiež, s.6
25. Tamtiež, s. 6
26. Tamtiež, s. 6
27. Tamtiež, s. 6
28. Záznam vystúpenia F.Mádla v Európskom parlamente 22.10.2002, MZV SR, s. 3
29. Záverečná deklarácia Maďarskej stálej konferencie zo 17. novembra 2002 v Budapešti, MZV SR
30. Klein, A.: Komu pomôže. Úvahy nad Zákonom zahraničných Maďaroch, Občiasnka spoločnosť, september 2001/9, s. 43
31. Tamtiež, s. 43
32. Tamtiež, s. 43
33. Tamtiež, s. 43
34. Tamtiež, s. 43
35. Tamtiež, s. 43
36. Tamtiež, s. 43 – 44
37. Tamtiež, s. 44
38. Tamtiež, s. 44
39. Tamtiež, s. 44
40. Tamtiež, s. 44
41. Tamtiež, s. 44
42. Tamtiež, s. 44
43. Tamtiež, s. 44
44. Bauer, T.: Občianska spoločnosť, september 2001/0, s. 46
45. Tamtiež, s. 47
46. Tamtiež, s. 47
47. Tamtiež, s. 47

48. Tamtiež, s. 47

49. Tamtiež, s. 47

## **Resumé**

Štúdia Politické ciele maďarského krajanského zákona analyzuje politickú stratégiu tvorcov tejto kontroverznej právnej normy, ktorá mala dopady na slovensko – maďarské vzťahy a vyvolala širokú pozornosť v Európskej únii a v Rade Európy. Na základe analýzy vyhlásení maďarských politikov autor dokazuje, že cieľom tohto zákona nie je iba podpora jazykovej a kultúrnej identity príslušníkov maďarských národnostných menšín žijúcich v krajinách, ktoré susedia s Maďarskom.

## **Summary**

The study „The Political goals of the Hungarian Status Law“ analyses the political strategy of the creators of this controversial legal norm, which had an impact on Slovak – Hungarian relations and reised wide attention both in the EU and Council Of Europe. On the basis of an analyses of statements given by hungarian politicians the author proves that the objective of the act is not just suport of language and cultural identity the members of hungarian minority communitie living in the countries neighbouring with Hungary.

## **Kontakt**

PhdDr. Peter Weiss, CSc.  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Fakulta medzinárodných vzťahov  
Katedra diplomacie a medzinárodných vzťahov  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava 5

## Fomulár pre zadávanie príspevkov

### Názov príspevku

Titul, meno a priezvisko

---

#### 1. Nadpis kapitoly

Text

#### 1.2 Nadpis subkapitoly

Text

#### Záver

Text

#### Resumé

Text

#### Summary

Text

#### Literatúra

1. Priezvisko, M.: Názov publikácie. Miesto vydania: Vydavateľ 2002. s. 111. ISBN X
- 2.

#### Kontakt

Univerzita  
Fakulta  
Katedra  
Adresa  
Tel.:  
Email:

**Thesis form**

**Thesis name**

Title, name

---

**1. Heading**

Body text

**1.2 Heading of sub-chapter**

Body text

**Conclusion**

Body text

**Summary**

Body text

**Literature**

1. Surname, N.: Publication. Place: Publisher 2002. p. 111. ISBN X
- 2.

**Contact**

University  
Faculty  
Department  
Address  
Tel.:  
E-mail:

### **Informácie pre čitateľov a autorov časopisu Medzinárodné vzťahy**

Poslaním vedeckého časopisu Fakulty medzinárodných vzťahov je šírenie výsledkov rozvoja vedy a integrácia vedeckých poznatkov do vzdelávacieho procesu. Ide tiež o integráciu výsledkov výskumu pracovníkov Fakulty medzinárodných vzťahov a iných slovenských a zahraničných fakúlt a pracovísk do spoločenského procesu. V tejto súvislosti sú vítané príspevky základného a aplikovaného výskumu vedecko-výskumných pracovníkov a pracovníkov hospodárskej praxe.

Redakcia odporúča autorom formátovať príspevky v súlade s formulárom pre zadávanie príspevkov. Predpokladaný rozsah príspevkov je 10 strán formátu A5. Príspevky je potrebné odovzdať na diskete v programe MS Word a jeden exemplár v printovej podobe.

Príspevky autorov nie sú honorované.

### **Information for readers and contributors**

The International Relationships journal devotes its attention to propagation of science development and integration of scientific knowledge into educational programme and in particular to implementation of research results done by academics of Faculty of International Relationships, University of Economics in Bratislava and other Slovak and foreign universities' pedagogues. The journal is intended to publish papers, contributions to discussion, opinions and surveys. In this connection we would welcome your contributions of basic and applied research results.

Contributions by authors are accepted in compliance with Thesis Form and should be submitted in one copy plus in any electronic form edited in MS Word supplemented with a brief summary and basic data about author and full postal address. Maximum number of pages is 10.

Royalties are not offered.